ISTOÉ Dinheiro

TRÊS

EMPREENDEDORES 2022

Foto real da piscina para prática de surf do Boa Vista Village

Perspectiva do Surfside Residences

Uma completa estrutura de serviços e amenities inéditas: • Campo de golfe de 18 buracos assinado por Rees Jones • Club de Surf de uso reservado apenas para membros • Centro de Tênis com 15 quadras e arena para torneios internacionais • Centro equestre e Fazendinha • Town Center com lojas e restaurantes • Kids Center • Spa internacional • Academia • Clube esportivo • Centro Orgânico

DM9

JHSF

GOLF · SURF · TÊNIS · EQUESTRE · TOWN CENTER

Surfside Residences com vista para essa incrível piscina para prática de surf que será inaugurada em breve.

RESIDENCES de 139 a 627 m² com vista para a
PISCINA AMERICAN WAVE MACHINES com tecnologia PERFECTSWELL®

COM A QUALIDADE E A EXCELÊNCIA JHSF.
É BOA VISTA, É IGUAL E É DIFERENTE.

VISITE O SHOWROOM

Vendas: 11 3702.2121 • 11 97202.3702 • atendimento@centraldevendasfbv.com.br

ASSISTA AO VÍDEO
E CONHEÇA MAIS.

Aviso Legal: O presente se refere às incorporações do Boa Vista Surf Lodge e Boa Vista Golf Residences registradas no RGI de Porto Feliz/SP e a futuros lançamentos da JHSF. Os projetos e memoriais de incorporação ou de loteamento dos futuros empreendimentos estão sujeitos à respectiva aprovação pela Prefeitura de Porto Feliz/SP e demais órgãos competentes e ao registro nas matrículas dos imóveis. As Amenities referentes à piscina de Surf, ao Spa, ao Equestre e aos Clubes de Tênis, Esportivo e de Golfe não integrarão os futuros lançamentos e/ou as incorporações já registradas. O uso de tais Amenities será feito de acordo com as regras previstas na Convenção de Condomínio de cada incorporação imobiliária e no Estatuto Social da Associação Boa Vista Village (em constituição). A JHSF poderá desistir do lançamento dos futuros empreendimentos. As ilustrações, fotografias, perspectivas e plantas deste material são meramente ilustrativas e poderão sofrer modificações a critério da JHSF e/ou por exigência do Poder Público. O memorial de incorporação ou do loteamento e o instrumento de compra e venda prevalecerão sobre quaisquer informações e dados constantes deste material. Intermediação comercial pela Conceito Gestão e Comercialização Imobiliária Ltda. CRECI 029841-J. Telefones (11) 3702-2121 e (11) 97202-3702.

A GUERRA ORÇAMENTÁRIA

Uma estratégia digna dos bons enxadristas. A Suprema Corte, em dois movimentos milimetricamente calculados, foi capaz de garantir a permanência do benefício do Bolsa Família no contexto de emendas fora do teto de gastos e de enterrar com as chances de proliferação do famigerado Orçamento Secreto, que concedia ao Congresso uma liberalidade sem precedentes sobre a destinação de recursos públicos — algo inaugurado na era Bolsonaro e que pode ter seus dias contados daqui por diante. Na prática, os magistrados asfixiaram o fôlego de manobra do capo parlamentar Arthur Lira, que vinha agindo como uma espécie de eminência parda de governos federais. Também concederam espaços importantes para os planos de gestão do mandatário eleito, Lula da Silva. Como classificou o futuro ministro da Fazenda, Fernando Haddad, a decisão do STF será capaz de inaugurar "uma nova etapa de relacionamento". E em que termos se daria isso? Certamente de modo menos clientelista, com chances menores para o toma lá, dá cá, típico de uma administração refém dos deputados e senadores. Ao consolidar o entendimento de prática inconstitucional para os recursos repassados sem a devida transparência, via as chamadas emendas do relator, a Justiça delimitou fronteiras para o protagonismo do Parlamento e fortaleceu o Executivo na construção das políticas públicas. O Legislativo, naturalmente, passou a correr atrás de novos mecanismos ou alternativas de pressão, mas certamente o que surgir, virá na base de uma maior transparência. Equivalia a uma esbórnia o que ocorria até aqui e a ameaça era de um quadro ainda pior ano que vem, com a oficialização do esquema. Lira, que acusou o golpe, tratou de convocar seguidas reuniões de emergência com líderes partidários para traçar o plano alternativo e a resposta devida. Quem participou dos encontros disse que o presidente da Câmara estava claramente transtornado e revoltado com a perda do poder de barganha. Prometia retaliações. No radar, até mesmo a ideia de engavetamento da proposta de reajuste salarial dos magistrados. Para Lira, é especialmente cara a derrota porque do microgerenciamento desse dinheiro junto aos demais deputados é que dependia a sua reeleição ao cargo. A moeda de troca, representada literalmente pelas verbas federais sob seu controle, lhe permitia "comprar" os apoios necessários, que agora podem escassear ou se bandear rumo às chapas de postulantes adversários. De uma maneira ou de outra, Lira atribui diretamente a Lula as articulações para o fim do Orçamento Secreto. O demiurgo de Garanhuns não escondia de ninguém que considerava uma excrescência essa prática e prometia ainda em campanha lutar contra ela. Foi o que fez em conversas com os ministros do Supremo. Deu certo. O grande desafio daqui por diante é o de apaziguar os ânimos nas casas parlamentares para não sofrer ali outros revezes. A PEC da Transição, que vinha sendo cozinhada em banho maria à espera do julgamento da Corte, ganha outros contornos nesse cenário. Da mesma forma, a liberdade de escolhas orçamentárias por parte do mandatário amplia-se. De uma maneira ou de outra, foi lançado um elemento novo que pode vir a desequilibrar a pretendida harmonia entre poderes. É aguardar para ver.

Carlos José Marques
Diretor editorial

Índice

CAPA Fotomontagem

BRIGA NOS 3 PODERES
GAME OF TRÍADE

Pense em uma empresa com três sócios. Essa é a República brasileira. Os sócios, nesse caso, são os poderes Legislativo, Executivo e Judiciário. E o bom do número ímpar é que o resultado nunca é um empate. Ao longo da gestão de Bolsonaro (Executivo) a tensão com Alexandre de Morais (Judiciário) colocava Arthur Lira e Rodrigo Pacheco (Legislativo) como voto de minerva, ora apoiando um, ora apoiando outro, conforme corria a maré. Sentindo esse movimento, o Supremo Tribunal Federal segurava as pautas que podiam afetar os parlamentares porque a Corte não suportaria brigar com dois sócios de uma vez. E assim foi feito até dia 30 de outubro, quando Lula venceu a eleição e a estrutura do poder societário da República mudou. O entendimento passou a ser de maior harmonia entre Judiciário e Executivo, sobrando para o Legislativo acertar as contas do governo anterior.

R$ 4,15 BILHÕES

FOI O VALOR PAGO PELO CONSÓRCIO AEGEA, QUE ARREMATOU A COMPANHIA RIOGRANDENSE DE SANEAMENTO (CORSAN) NA TERÇA-FEIRA (20). O VALOR DADO OFERECEU ÁGIO MÍNIMO DE 1,15%, JÁ QUE A PROPOSTA INCIAL ERA R$ 4,1 BILHÕES.

COMPLIANCE
Paz selada (por enquanto)

Depois de uma disputa que durou mais dois anos a gigante do comércio eletrônico Amazon firmou um acordo com a União Europeia e se comprometeu a melhorar suas práticas de transparência até julho de 2023. A pendência se deu por acusações de varejistas independentes e de menor porte da região que acusavam a gigante de práticas anticoncorrência, o que é proibido pelas lei da UE. Além de uma decisão importante a medida pode abrir precedente para outros países, como o Brasil, questionarem algumas das práticas da gigante americana.

FUTURO SOMBRIO
Inflação segue alta em 2023 (e não é no Brasil)

O cenário de inflação deverá seguir constante na Europa até 2024, em especial na Alemanha, afirmou o presidente do Bundesbank (o Banco Central alemão), Joachim Nagel na terça-feira (20). Segundo ele, a desaceleração será lenta e levará mais de um ano para chegar a níveis "aceitáveis". Ele afirmou que a inflação anual em 2023 ainda estará na casa de 7,2% e a de 2024 em 4,1%, com o efeito de taxas de juros demorando mais para ter o impacto desejado.

FOTOS: PEDRO LADEIRA/FOLHAPRESS | PHIL NIJHUIS | KAZUHIRO NOGI

E a carreta já começou a passar há algum tempo. Pouco depois da eleição o ministro do STF **Gilmar Mendes** havia sinalizado a possibilidade de uma saída jurídica para pagar os R$ 600 do Bolsa Família sem ferir o teto de gastos e sem deixar Lula nas mãos do Congresso. No domingo (18) ele canetou a ordem que trata programas sociais como dever constitucional, ao lado de educação e saúde, e retirou os recursos da régua fiscal. Nos dois dias seguintes, a inconstitucionalidade do Orçamento Secreto (a.k.a. emendas de relator, a.k.a. RP9) deu em Lira e Pacheco uma rasteira que tira boa parte da capacidade deles de barganha. Com a decisão, o STF trancou o armário do parlamentarismo que tentava vir à luz. Trocando em miúdos, os parlamentares tinham o controle do dinheiro para dominar seus pares do Legislativo e uma gaveta para controlar os caminhos do Executivo. Foi assim que eles tomaram de assalto o Orçamento e o andamento do governo Bolsonaro. Mas agora as coisas mudaram. Com a eleição para os comandos da Câmara e do Senado marcada para a última semana de fevereiro o PP e o DEM vão precisar correr (ou se unir) para continuar no poder. E ainda que eles não continuem, vale manter em perspectiva que há alguns anos a gente achava que não tinha como alguém ser pior que o Cunha.

NOVA BOIADA

Eba, mais um aumento!

O brasileiro mal conseguiu comemorar o aumento de R$ 18 no salário mínimo de 2023 (de R$ 1.302 para R$ 1.320) que o topo da pirâmide logo veio ensinar como é que se faz. A Câmara dos Deputados, no apagar das luzes do recesso, aprovou o projeto que reajusta de 37% a 50% os salários da cúpula do Executivo e do Congresso — presidente da República, ministros de Estado, deputados e senadores. Pelo texto do decreto legislativo, que teve a oposição apenas do PSOL, do Novo e de parlamentares isolados de alguns partidos, os salários vão se equiparar ao de ministros do Supremo Tribunal Federal (STF), que devem ser elevados também — por meio de outro Projeto de Lei — a R$ 46,3 mil.

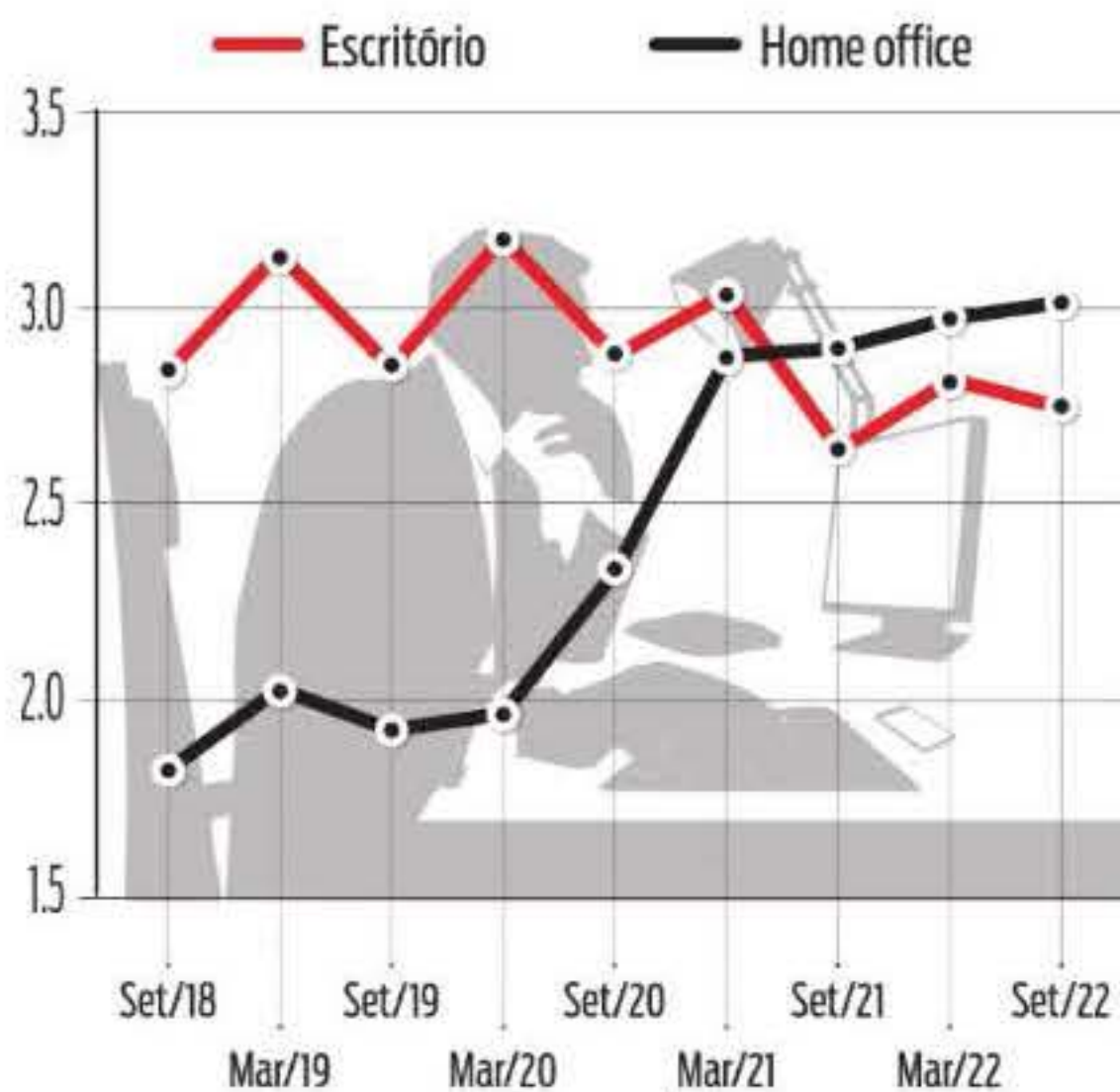
"REVERTER A SITUAÇÃO CLIMÁTICA SERÁ O PASSO MAIS DIFÍCIL QUE OS HUMANOS JÁ FIZERAM, E TEMOS QUE FAZER, OU NOSSOS NETOS NASCERÃO EM UM MUNDO DRASTICAMENTE PIOR QUE O ATUAL"

BILL GATES
Cofundador da Microsoft e que descobriu (perto do Natal) que seria vovô

PESQUISA

Home office valorizado

Depois de se popularizar na pandemia o home office tem ganhado, além de adeptos após o isolamento social, mais remuneração e condições de trabalho. É o que aponta um estudo da LCA Consultores. Segundo o levantamento, o rendimento médio desses trabalhadores ficou em R$ 3.009,88. Para obter o número, a consultoria usou a base de dados do PNAD (IBGE) do terceiro trimestre de 2022. O resultado superou o salário médio de trabalhadores presenciais (R$ 2.744). A curva se inverteu a partir de março de 2021

POR HUGO CILO

MAIS VOZ PARA O CRÉDITO IMOBILIÁRIO

A Hent, startup especialista em crédito imobiliário para loteadores e incorporadoras, decidiu lançar o podcast Hent Talks para melhorar as informações no setor e tentar resolver o problema de funding no setor de loteamentos. **Leo Pinho**, fundador e CEO, é o host do programa, que recebeu nomes de peso do mercado imobiliário nesta primeira temporada, como Ricardo Setton e Arthur Braga (da Lote 5), Beatriz Leal (GSP Loteamentos) e Raphael Filizola (RE Brasil e ex-Carlyle). Na segunda-feira (19), foi ao ar o segundo episódio, com Beatriz Leal, que trouxe sua visão do crescimento do mercado em 2023.

O PLANO 500 EM 5 DA BAUDUCCO

Uma das mais tradicionais marcas da indústria nacional de alimentos, a Bauducco definiu um plano ousado para acelerar o crescimento dos negócios. A ideia fazer com que a rede de cafeterias Casa Bauducco passe de 500 lojas nos próximos cinco anos, segundo **Sandro Malimpensa**, executivo que comanda a área D2C (Direct to Consumer). Hoje a empresa possui 120 unidades — das quais dez são próprias. **"Em um modelo de operação que une loja física e digital num mesmo local, queremos colocar a Casa Bauducco na liderança do mercado"**, afirmou. As lojas figitais irão funcionar com apps, tanto para pedidos de entrega quanto para reservar uma mesa para um cafezinho. **"Já tínhamos planos de digitalização de todas as unidades, mas a pandemia acelerou todo o processo"**, disse o executivo. Ao ampliar a rede para mais de 500 endereços, a divisão D2C deve aumentar a fatia de 15% do resultado da companhia para mais de 30%. Com isso, a empresa reduzirá a sazonalidade de seu principal produto, o panetone. "Vamos fazer de janeiro a novembro nosso Natal permanente, fermentando a expansão", disse. E de fermento a Bauducco entende.

TEMPO É DINHEIRO (**E IMÓVEL**)

A Alude, startup que agiliza a documentação para vendas e aluguéis para imobiliárias, recebeu uma injeção de R$ 18 milhões de um grande fundo internacional para turbinar ainda mais seus negócios nos próximos anos. A tecnologia desenvolvida pela empresa reduz em quase 70% os processos, segundo os cofundadores **Alexandre Dubugras** (na foto, à esq.) e **Jota Junior**, desde a análise de ficha do cliente até a contratação digital da garantia como o seguro-fiança e a assinatura eletrônica dos contratos. "Nossa proposta é empoderar corretores e imobiliárias para uma transformação digital eficaz e a um preço acessível", afirmou Dubugras.

VOX2YOU TEM NOVA MISSÃO

A Vox2you, maior rede de escolas de oratória da América Latina, acaba de assinar a compra de 70% da empresa de educação Missão Vendedor. O objetivo é ampliar o leque de opções oferecidas aos alunos com a incorporação do ensino de técnicas comerciais por meio da gamificação. Os 30% restantes continuam com os sócios fundadores, que ainda serão responsáveis por parte da operação. "Saber vender é essencial para a prosperidade na vida empresarial e pessoal", disse Luis Fernando Câmara, sócio-fundador da Vox2you. Com aquisição a Vox2you passa a ter uma nova frente de atuação B2B com foco em pequenas e médias empresas. A meta com a aquisição é aumentar o faturamento da rede em 20% até dezembro de 2023. A marca tem hoje mais de 120 unidades.

UM GIGANTE MUQUIRANA

MAIOR ECONOMIA DA AMÉRICA LATINA, O BRASIL DÁ VEXAME NO QUESITO SALÁRIO MÍNIMO. EM DÓLAR, O PAÍS ESTÁ ENTRE OS LANTERNAS

País	(em US$)
Costa Rica	544,25
Uruguai	472,00
Equador	425,00
Chile	411,81
Argentina	377,00
El Salvador	365,00
Paraguai	352,30
Bolívia	327,00
México	265,55
Peru	256,00
Colômbia	229,41
Brasil	**228,24**
Venezuela	16,18

* considera a cotação do dólar em R$ 5,31

Fonte: Banco Mundial

TIM DEBUTA **NA B3**

A operadora TIM acaba de alcançar a marca de 15 anos seguidos no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3, sendo a telecom mais madura na carteira que reconhece companhias comprometidas com premissas de ESG. Iniciativa pioneira na América Latina, o ISE foi criado em 2005 e se consolidou como forte referência em opções de investimento socialmente responsáveis. "Estamos orgulhosos desse protagonismo em ESG nas telecomunicações", disse Mario Girasole, vice-presidente da TIM.

COMPRAS NA INTERNET? **FAZ UM PIX**

A fintech Aarin, especializada em Pix e open banking, é um dos destaques do prêmio internacional IBSi Global Fintech Innovation Awards 2022, promovido pela IBS Intelligence, o Oscar do setor de tecnologia financeira. A empresa brasileira foi a vencedora na categoria Parceria mais eficaz entre Banco e Fintech por sua inovação desenvolvida para checkout de marketplace no NextShop, do banco Next. Segundo a CEO da Aarin, **Ticiana Amorim**, a tecnologia potencializa o uso do Pix, utilizando-o como ferramenta para divisão de recebíveis entre vendedores. "Isso faz com que o Pix seja utilizado não apenas como meio de pagamento, mas também como uma ferramenta de otimização de venda, conciliação financeira, logística e experiência", disse. A solução foi desenvolvida em apenas 20 dias e, no primeiro mês de operação, movimentou mais de R$ 7 milhões.

"Ninguém quer ser governo de verdade, mexer no vespeiro e fazer escolhas difíceis"

João Luiz Mascolo personifica aquilo que poucos especialistas em economia exercem: a autonomia intelectual. Diz o que pensa sobre tudo. Seja em relação à responsabilidade fiscal, à incapacidade de se pensar o potencial de estrago inflacionário à vista, ao risco de um endividamento sem controle e à necessidade de o governo ter a coragem de fazer o que é decisivo para a economia do Brasil voltar a ter tração: uma reforma administrativa que corte gastos. Fundador da Macro Consultoria e professor há mais de duas décadas do Insper, ele entende que financiar o déficit por meio de dívida não é uma saída infinita. "Comparar nosso mercado de títulos com o dos Estados Unidos é de uma burrice fantástica."

Para o doutor em economia e consultor, sem mudanças na composição de gastos ou aumento de impostos vai restar a forte alta do endividamento. E a taxa de juros não irá recuar no primeiro semestre de 2023

Edson ROSSI

 | FOTOS: CLAUDIO GATTI | MIRO MAY / PICTURE ALLIANCE / DPA PICTURE-ALLIANCE VIA AFP

Começamos pela grande questão nacional: haverá ou não responsabilidade fiscal?

JOÃO MASCOLO — Tenho uma primeira impressão incerta, algo que não está claro para ninguém: qual é a verdadeira visão do presidente eleito sobre essa questão.

Por quê?

Porque nos debates e nas entrevistas ele se vangloriava de ter feito superávit primário em todos os anos dos governos dele. O que é verdade, né? Mas essa mesma pessoa, um pouco depois de eleito, faz discurso fazendo chacota do conceito de responsabilidade fiscal. Em qual versão devo acreditar?

Mas os dois primeiros mandatos de Lula foram cartesianos a esse respeito, não?

Sim, a amostra que eu tenho são os oito anos de governo dele. É nisso que me baseio quando opino. Assim como o governo Dilma [Rousseff] foi outra coisa, foi uma tragédia. Então qual é o Lula? O que falou de responsabilidade fiscal ou aquele do discurso da chacota?

E a economia se baseia na previsibilidade...

Essa incerteza sobre o pensamento a respeito da responsabilidade fiscal é o número 1. E leva ao ponto número 2, de que também não gosto, que é essa postura que ele assume de monopolista das virtudes. Governar é fazer opções políticas, e ele tem o direito de fazer as opções que quiser. Agora, o que ele não pode esquecer, e parece que está esquecendo, é que o governo tem forte restrição orçamentária.

Não há espaço para o pacote de benesses?

Não é só ter boas intenções e sair fazendo. Ele pode ter milhões de boas intenções, mas agora terá de obedecer a questão orçamentária, a exemplo de qualquer empresa, qualquer família. Como falta dinheiro, veio com esse pedido de waiver por dois anos [e virou um], de R$ 168 bilhões, num texto que inclui outra coisa que não dá para entender: são R$ 145 bilhões fora do teto e R$ 23 bilhões que chamam de receita extraordinária. Ora, extraordinária em relação a quê? Em relação à previsão. Então não se pode gastar isso. País que tem déficit pode considerar excesso de caixa como receita extraordinária e gastar? Não, né?

No entanto, a PEC é realidade. Seja via Congresso, seja via Justiça. Na noite de domingo (18), Gilmar Mendes (STF) decidiu de forma provisória (liminar) que o dinheiro para pagar o Bolsa Família deve ficar fora do teto. Qual o reflexo?

Não se briga com os números. Há um déficit. Então não adianta dizer que vai gastar com isso e aquilo. Para a discussão ficar completa, é preciso dizer de onde vai se financiar o buraco. Ou é isso ou é mudar a composição de gastos. Mas ninguém fala nada sobre a recomposição de gastos. E tem mais. No texto da PEC vi um diagnóstico que me assustou, e sei até de onde ele veio [referindo-se a economistas considerados desenvolvimentistas/dirigistas]. Diz lá que é preciso fazer gastos públicos sem aumentar impostos, que esses gastos públicos vão elevar o crescimento, gerar arrecadação e aí não vai ter déficit. Ou seja, é de um keynesianismo primitivo. Pensei que esse pensamento estivesse enterrado. Algo assim meio anos 1950...

> "A Teoria Monetária Moderna é uma baboseira. Se fosse como eles dizem não haveria mais país pobre. Era só sair gastando e acabou a pobreza"

Que agora surge sob o conceito de Teoria Monetária Moderna (MMT).

A Teoria Monetária Moderna é uma baboseira. Acho muito perigoso que ainda tenha gente lá [no novo time econômico] escrevendo isso. Se fosse como eles dizem não haveria mais país pobre no mundo. Era só sair gastando e acabou a pobreza.

Ter uma equipe diversa pensando a estratégia econômica, com Nelson Barbosa de um lado, Pérsio Arida e André Lara Resende de outro, não levaria a uma solução mais completa?

Qual é a regra fiscal na cabeça deles? Porque os economistas que estão lá... O pessoal da Unicamp, o André... Ele foi meu colega de mestrado na FGV no Rio, em 1974. Tivemos formação semelhante, bem ortodoxa. Fui para Chicago, ele para o MIT. Um cara que respeito bastante. Mas os últimos artigos dele são de uma cabeça um pouco diferente. E a Unicamp a gente sabe, aquela visão esquisita. Roberto Campos disse uma vez: 'Ou o Brasil acaba com os economistas da Unicamp ou os economistas da Unicamp acabam com o Brasil'. Tirando o Pérsio, a equipe é muito dessa nova matriz econômica.

E sobre o Haddad como ministro?

Ele não tem tradição na gestão macroeconômica, então imagino que siga a linha geral do partido. Lembrando que o BNDES deverá ser muito ativo na área de crédito, o que pode ser um contraponto ao que Haddad vá fazer. Entre as nomeações que ele já fez, a parte tributária na mão do Bernard Appy eu acho muito bom.

Qual o cenário mais provável para 2023?
Se não é mudando os gastos vai ter de ser aumentando o imposto. E aí tem de ser transparente. Dizer, 'olha esses gastos sociais eu vou financiá-los tributando os ricos, tributando banco, tributando grandes fortunas...' Sei lá. Mas nada foi dito. Então, se não vai mudar a composição de gastos e não vai aumentar impostos, a matemática é implacável. Sobram duas opções: ou elevar o endividamento, vendendo títulos, ou um caminho que nem quero imaginar.

Qual?
Fazer como a Argentina e abandonar o regime de meta de inflação [2018]. Olha a inflação deles onde está [92% ao ano]. Prefiro descartar essa quarta opção. É apenas o registro teórico.

Qual a mais provável?
Aparentemente só sobrou para financiar [o estouro do teto] a questão da dívida. E o mercado já dá sinal do que acha. A curva de juro ficou bem mais inclinada. Porque a taxa de juros neutra, e não sei se é um conceito em que todos prestem atenção, é aquela que nem está alta pra gerar recessão nem baixa pra provocar inflação. E ela reflete o risco do país. A taxa do BC é muito simples: se eu quiser apertar porque a inflação está acima da meta pratico juro real acima do neutro, o que ele vem fazendo.

Adia-se a queda do juro e o que mais?
Pode aumentar o risco, e já está aumentando, dificultando o trabalho do BC.

O calcanhar de Aquiles do juro está nesse endividamento crescente?
Em 2023 a relação dívida-PIB vai aumentar. Para financiar esse déficit, a taxa de juro real vai ser por ordem de 6,5%. Se subtrair daí o PIB, e vamos ser legais com o novo governo, dizer que vai crescer 1%, e colocar um dado técnico de mais 0,5% da diferença inflação-PIB, você precisa de superávit primário para estabilizar a dívida em torno de 4,5% a 5%. Por baixo. Mas não vai ter superávit. Será déficit.

E nosso espaço para endividamento não é o de países desenvolvidos, certo?
Nosso mercado é muito menor, com um grau de confiança muito menor. O que significa dizer que o ponto crítico do nosso endividamento é muito menor também. É só isso. Comparar nosso mercado de títulos com o dos Estados Unidos é de uma burrice fantástica. Não sei qual o número mágico em que o investidor vai regatear nossos títulos, se 85% ou 90% da relação dívida-PIB. Porque some-se a isso a trajetória da curva da dívida, que é de alta.

"Essa gastança sem fonte de receita definida aumenta o risco do País, elevando a taxa neutra e dificultando o trabalho do Banco Central"

O Focus de segunda-feira (19) traz Selic ainda nas alturas (11,75%), mas em queda.
E eu nem apostaria nesse juro. Será maior.

Maior do que a aposta do mercado?
Focus? Vamos lá. Quem preenche o Focus são os economistas de várias instituições, né? Bancos, corretoras, consultorias. Eu parei de responder porque ficava toda hora explicando por que a minha projeção era tão diferente da mediana. Prefiro olhar para a inflação implícita da Anbima.

Por quê?
É mais confiável. Ela sai do mercado de títulos, são bilhões de reais negociados todo dia. Um dinheiro real. A inflação implícita [segunda-feira, 19] já está em 6,60%. O juro pré-fixado para um ano está em 13,89% [no Focus temos respectivamente 5,17% e 11,75% — 1,5 ponto a menos, mais de 2 pontos a menos].

O que significa...
Que não vejo a menor chance de a Selic cair no primeiro semestre.

Por que o teto ruiu?
Porque é capenga. Você bota um limite para os gastos e tem as despesas que são obrigatórias, que crescem, como salário de funcionário público, Previdência etc. Chegamos ao ponto em que as obrigatórias — para as quais não têm teto! — representavam 95% no ano passado. Então, se quiser fazer alguma coisa que não é obrigatória, por exemplo, dar bolsa de estudo, fazer hospital, construir ponte, aumentar o Bolsa Família, tem de sair dos outros 5%.

O que precisa ser feito?
Ter uma regra clara e explícita. E cortar. Como ninguém tem peito de cortar as obrigatórias, aumentam o teto.

E a solução viria de onde?
De uma Reforma Administrativa. Mas ninguém quer mexer no vespeiro. Todo mundo quer ser o monopolista da virtude, mas ninguém quer ser governo. Ninguém quer fazer as escolhas difíceis.

FUNDADOR: DOMINGO ALZUGARAY (1932 - 2017)

EDITORA
CATIA ALZUGARAY

PRESIDENTE-EXECUTIVO
CACO ALZUGARAY

DIRETOR EDITORIAL
CARLOS JOSÉ MARQUES

DIRETOR DE NÚCLEO
CELSO MASSON

TEXTO
REDATOR-CHEFE: Edson Rossi
EDITORES: Ernani Fagundes, Hugo Cilo, Lana Pinheiro e Paula Cristina
EDITOR-ASSISTENTE: Beto Silva
REPORTAGEM: Anna França, Angelo Verotti, Jaqueline Mendes, Lara Sant'Anna e Victor Marques

ARTE
DIRETOR DE ARTE: Jefferson Barbato
DESIGNERS: Christiane Pinho e Oliver Quinto
ILUSTRAÇÃO: Evandro Rodrigues (chefe) e Fabio X
PROJETO GRÁFICO: Ricardo van Steen (colaborou Bruno Pugens)

ISTOÉ DINHEIRO ON-LINE
EDITOR EXECUTIVO: Airton Seligman
EDITORA: Ludmila Pizarro
REDATORES: Aryel Fernandes, Diego Felix, Diego Ferron, Filipe Prado e Gilmara Santos
WEB DESIGNER: Alinne Souza e Thais Rodrigues

FOTOGRAFIA
Pesquisa: Sidinei Lopes **Arquivo:** Eduardo A. Conceição Cruz

CTI: Silvio Paulino e Wesley Rocha

APOIO ADMINISTRATIVO
Gerente: Maria Amélia Scarcello **Secretária:** Terezinha Scarparo
Assistente: Cláudio Monteiro

MERCADO LEITOR E LOGÍSTICA
Diretor: Edgardo A. Zabala
Gerente Geral de Venda Avulsa e Logística: Yuko Lenie Tahan

Central de Atendimento ao Assinante: (11) 3618-4566 de 2ª a 6ª feira 10h às 16h20, sábado 9h às 15h.
Outras Capitais: 4002-7334
Outras Localidades: 0800-888-2111 (exceto ligações de celulares)
Assine: www.assine3.com.br
Exemplar avulso: www.shopping3.com.br

PUBLICIDADE
Diretor nacional: Maurício Arbex
Secretária da diretoria de publicidade: Regina Oliveira
Diretora de marketing e projetos: Isabel Povineli
Assistente: Valéria Esbano - **Gerente Executiva:** Andréa Pezzuto - **Diretor de Arte:** Pedro Roberto de Oliveira -
Coordenadora: Rose Dias **Contato:** publicidade@editora3.com.br
ARACAJU – SE: Pedro Amarante · Gabinete de Mídia · Tel.: (79) 3246-4139 / 99978-8962 – **BELÉM – PA:** Glícia Diocesano · Dandara Representações · Tel.: (91) 3242-3367 / 98125-2751 – **BELO HORIZONTE – MG:** Célia Maria de Oliveira · 1a Página Publicidade Ltda. · Tel./fax: (31) 3291-6751 / 99983-1783 – **FORTALEZA – CE:** Leonardo Holanda – Nordeste MKT Empresarial – Tel.: (85) 98832-2367 / 3038-2038 – **GOIÂNIA –GO:** Paula Centini de Faria – Centini Comunicação – Tel. (62) 3624-5570/ (62) 99221-5575 – **PORTO ALEGRE – RS:** Roberto Gianoni, Lucas Pontes - RR Gianoni Comércio & Representações Ltda · Tel./fax: (51) 3388-7712/ 99309-1626 –

Dinheiro (ISSN 1414-7645) é uma publicação semanal da Três Editorial Ltda.
Redação e administração: Rua William Speers, nº 1.088, São Paulo-SP, CEP: 05067-900. Tel.: 11 3618 4200 · Fax da redação: 11 3618 4109.
Dinheiro não se responsabiliza por conceitos emitidos nos artigos assinados.
Comercialização e Distribuição: Três Comércio de Publicações Ltda. Rua William Speers, 1212 – São Paulo-SP.
Impressão: OCEANO INDÚSTRIA GRÁFICA LTDA. Rodovia Anhanguera, Km 33, Rua Osasco, nº 644 – Parque Empresarial – CEP 07750-000 – Cajamar – SP.

ANER

CARTAS, E-MAILS E REDES SOCIAIS

REPORTAGEM DE CAPA

O novo homem da Economia

Eu confesso que esperava um nome mais técnico. Me decepcionou um pouco.

Luiz Galvão

Vamos ver por quanto tempo o mercado vai continuar assimilando bem.

Geovani Tadeu

Haddad é comprometido com a responsabilidade fiscal, vai ser bom!

Elton Cardoso

Preferia Haddad na Educação.

Anelis Maithê

O fator Haddad

Espero que seja positiva a gestão. Não torço contra o Brasil. Que faça um bom governo!

Nataniel Silva

Espero que ele seja relevante como foi para a educação e não irrelevante como foi para a cidade de São Paulo.

Júnior Lima

O preço da desoneração

O PT já passou por isso com Dilma e vimos onde deu.

Kauê Miranda

Desoneração para rico? Desonerar combustível ajuda quem é rico. O que ajuda pobre é redução da passagem de ônibus!

Liu Ribeiro

Acordem, patriotas! Bolsonaro fez um governo descuidado, relapso e pouco eficiente.

Jussara Santos

Será que mais dinheiro significa menos problemas?

Na minha vida, significa! Em uma gestão pública, não.

Ricardo Mendes

Precisamos cortar gastos, não investimento. Não podemos cortar o dinheiro da assistência social, da saúde e da educação. Podemos começar cobrando as dívidas bilionárias das empresas, reduzindo privilégios dos magistrados, taxando grandes fortunas.

Luiz Galvão

Avianca define plano de voo

Por enquanto eu não compro passagem desta empresa. Vale esperar.

Fê Teixeira

Já tive muito problema com a Avianca.

Ney Carlos

Minhas experiências com a Avianca foram sensacionais. Melhor tripulação.

Carla Acosta

Futebol na era do branding

Não precisamos de mais influencers, precisamos de jogadores comprometidos com o esporte.

Carlos Montanhão

Acho importante que os jogadores se preocupem com a imagem, mas às vezes isso começa a valer mais que a imagem dele em campo.

Guto Leal

Fale conosco

Cartas para esta seção, com endereço, RG e telefone, devem ser remetidas para: Diretor de Redação, ISTOÉ DINHEIRO, R. William Speers, 1.088, Lapa, São Paulo - SP, CEP 05065-011. Acesse o portal **istoedinheiro.com.br** e comente os conteúdos nas páginas da ISTOÉ DINHEIRO nas redes sociais. **Facebook: @istoedinheiro; Instagram: @istoe_dinheiro, Twitter: @istoe_dinheiro; LinkedIn: IstoÉ Dinheiro.** Mensagens poderão ser editadas em razão de seu tamanho ou clareza.

ASSASSINATO DA INFORMAÇÃO

Um dos pilares essenciais para uma boa governança é a transparência de informações verídicas e confiáveis para todos os públicos de interesse. Isso vale para empresas públicas e privadas, como também para países. Gostem alguns ou não, a ferramenta social mais legítima para se fazer cumprir tal fim é o jornalismo. Infelizmente, porém, dados da organização Repórteres sem Fronteiras apontam novo recorde de jornalistas presos em 2022. Ao todo foram 533, alta de 13,4% diante do registrado no ano anterior. Do total, 80 são mulheres, 30% a mais na mesma comparação. O número de profissionais assassinados também cresceu, alcançando 57 vítimas, elevação de 18,8%. Entre os motivos, a Guerra na Ucrânia foi destacada pelo relatório com oito casos. Além das fatalidades, ao menos 65 jornalistas e profissionais da imprensa são mantidos como reféns e 49 estão desaparecidos. No Brasil, segundo a entidade, três foram mortos. O dado difere da Associação Brasileira de Jornalismo Investigativo (Abraji) que aponta dois assassinatos: o britânico Don Phillips que perdeu a vida na Amazônia, e Givanildo Oliveira, do portal cearense Pirambu News, que foi morto horas depois de publicar reportagem sobre a prisão de um suspeito de homicídio em Fortaleza. A mesma entidade alerta para o aumento de 39 para 66 os casos de agressões graves, aqueles que envolvem episódios de violência física, destruição de equipamentos, ameaças, além dos assassinatos.

DESMATAMENTO

CANETADA FINAL CONTRA A FLORESTA

Jair Bolsonaro deixará o seu mandato presidencial no sábado (31) com mais uma decisão que comprova toda a sua miopia com relação à economia verde. Na sexta-feira (16) o Diário Oficial da União (DOU) trouxe instrução normativa autorizando a extração de madeiras em terras indígenas. A medida vale para entidades que tenham ou não participação dos povos originários e foi assinada pelos presidentes do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), Eduardo Bim, e da Fundação Nacional do Índio (Funai), Marcelo Augusto Xavier.

PARCERIA

HELLMANN'S E INFINEAT **CONTRA A FOME**

Mais de 630 toneladas que seriam desperdiçadas pela cadeia de alimentos — por motivos como avaria ou data próxima da validade — ajudaram a complementar mais de 1,1 milhão de refeições distribuídas para população em situação de vulnerabilidade. O balanço é o resultado de 20 meses do programa *Unidos pela Comida* realizado pela Hellmann's em parceria com a filantech Infineat. "Em meio à turbulência enfrentada pela população brasileira, unimos nossos propósitos para colocar comida na mesa de quem precisa", disse **Alexandre Vasserman**, CEO da Infineat.

 INFOGRÁFICO: EVANDRO RODRIGUES | FOTOS: EVARISTO SA / AFP | DIVULGAÇÃO

RANKING DA MORTE DE JORNALISTAS

110 China

62 Mianmar

47 Irã

39 Vietnã

31 Bielorrússia

ECONOMIA CIRCULAR

SEGUNDA MÃO
A FAVOR DO CLIMA

Comprar produtos já usados ajuda na luta contra o aquecimento global e na preservação do meio ambiente. É isso que comprova um relatório da Adevinta, controladora da OLX Brasil, obtido com exclusividade pela Coluna. Segundo o documento, compras nos marketplaces on-line de segunda mão da companhia economizaram o equivalente a:

A sustentabilidade veio para ficar

Carolina Prado
Líder de Comunicação e do Comitê de Diversidade e Inclusão da Intel para América Latina

Empresas de todo o mundo reconhecem a importância da sustentabilidade. Há alguns anos, a sigla ESG foi cunhada e passou a ocupar posição central nas discussões. Segundo o EY ESG Report, 88% dos investidores acreditam que empresas que priorizam ESG têm melhores oportunidades a longo prazo. Precisamos entender quais temas ESG que fazem mais sentido, como no pilar social. Por exemplo, para uma empresa com muito capital humano faz sentido focar mais na questão de Diversidade e Inclusão de seu quadro; ou, no caso de bens de consumo, questões do trabalho análogo à escravidão na cadeia produtiva.
É necessário também mensurar os pontos que mais impactam o negócio e onde se tem mais dificuldade. O Fórum Econômico Mundial publicou 54 métricas para que as empresas saibam como mensurar ESG. Assim, é possível mostrar o valor que está sendo gerado e o impacto positivo que a empresa tem na sociedade. A sustentabilidade impulsiona o sucesso dos negócios. Mas poucos estão tomando medidas consistentes. E o sucesso depende de trabalhar de forma intencional nesses esforços.

Conteúdo produzido em parceria com a

GUERRA NA UCRÂNIA 1

INFLAÇÃO EM ALTA 2

EFEITOS DO BREXIT 3

4 EUROPA SEM ENERGIA

5 TURBILHÃO SOCIAL

COVID NA CHINA 6

RISCO DE RECESSÃO 7

A ECONOMIA DE 2022 EM 7 FATOS

EM UM ANO DE MUITOS DESAFIOS, GUERRA, INFLAÇÃO E JUROS ALTOS, O MUNDO AGORA TENTA CALCULAR O PREJUÍZO E RECALCULAR A ROTA PARA 2023

Jaqueline MENDES

Se 2022 pudesse ser resumido em uma palavra, frustração seria a escolha. O ano que começou com expectativa do fim da Covid, recuperação econômica e avaços sociais, terminou com novos lockdowns na China, guerra na Ucrânia e preços em alta no mundo. Fatores que ajudaram a balançar o que já estava fora de lugar desde 2020, quando o mundo foi embaralhado pela maior pandemia em gerações. A alta dos preços da energia, dos combustíveis e, principalmente, dos alimentos empurrou pobres para a miséria, a classe média para o sufoco e deixou governos e bancos centrais na berlinda. A elevação das taxas de juros em todo o planeta encareceu o crédito, esfriou o consumo e gerou uma perspectiva de recessão para 2023. No Brasil, as eleições sentenciaram o governo de Jair Bolsonaro. Sai Jair, entra Luiz. As turbulências políticas contaminaram a economia, mas a democracia resistiu. Até agora. A seguir, apontamos sete pontos críticos da economia, e como isso deve afetar também 2023.

1. GUERRA NA UCRÂNIA

A invasão da Ucrânia pela Rússia tem causado estragos ao mundo e deverá custar à economia global US$ 2,8 trilhões em produção perdida até o fim de 2023, segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Esse seria o pior conflito militar no continente desde a Segunda Guerra Mundial, quando países europeus e o Japão tiveram de ser reconstruídos. "Estamos pagando um preço muito alto pela guerra", disse o economista-chefe da OCDE, Álvaro Santos Pereira. A organização prevê que a economia global crescerá 3% em 2022 e 2,2% em 2023. Ou seja, o que já não bom, deve piorar. Antes da guerra, as projeções eram de avanços de 4,5% e de 3,2%, respectivamente. Isso quer dizer que o conflito custará ao mundo o equivalente à produção econômica gerada pela França ao longo desses dois anos. A OCDE calcula que a Zona do Euro terá expansão de apenas 0,3% no ano que se inicia. A Alemanha, no entanto, maior PIB da Europa, deve ter uma contração de 0,5%.

2. INFLAÇÃO EM ALTA

O descompasso da cadeia global de suprimentos elevou os preços de quase tudo, em todo lugar. Um levantamento do site Trading Economics mostra que 43% dos países registraram inflação acima de dois dígitos no acumulado em 12 meses até outubro. Em alguns casos, o índice chega a três dígitos, como o Zimbábue, com a maior inflação do mundo, de 263% ao ano. Líbano e Venezuela aparecem em seguida (162% e 156%). Países historicamente não acostumados com inflação descontrolada, como Estados Unidos e Reino Unido, registraram taxas de dois dígitos. No Brasil, o IPCA deve ficar abaixo de 6,5%, mas novamente estourando a meta . Na avaliação de Marco Caruso, economista-chefe do Banco Original, os preços devem se assentar nos próximos meses graças à ofensiva do Banco Central. "A política monetária está começando a fazer efeito, pois ela tem um delay", disse.

3. BREXIT

O desembarque do Reino Unido da União Europeia, fenômeno que ficou conhecido como Brexit, não é um fato de 2022, mas a agravamento de suas consequências sim. Quase dois anos depois de os britânicos deixarem o bloco, os impactos econômicos ficaram mais visíveis. Apesar de ainda não se saber com precisão qual será a magnitude do Brexit, alguns dados mostram que os danos estão aumentando. Andrew Bailey, presidente do Banco da Inglaterra (o banco central britânico), estima que o Brexit causará redução acima de 3% do PIB do país em cinco anos, sendo que metade disso já aconteceu. Já Agência de Responsabilidade Orçamentária (OBR) estima que a economia do Reino Unido acabará, nesses mesmos cinco anos, 4% menor do que de seria sem o Brexit. Algumas ex-autoridades foram ainda mais longe. "Em 2016 a economia britânica tinha 90% do tamanho da economia da Alemanha. Agora, esse número é inferior a 70%", disse o ex-presidente do Banco da Inglaterra Mark Carney.

4. EUROPA SEM ENERGIA

Antes, a preocupação da Europa era o custo da energia. Piorou. O temor agora é não haver energia, nem cara e nem barata. É fato que a guerra deflagrou um salto nos preços de energia, que enfraqueceu os gastos das famílias e minou a confiança das empresas europeias, mas a escassez de petróleo e gás da Rússia amplificou as incertezas sobre a economia global. A União Europeia estima uma queda de 18% na produção industrial do continente, com fechamento temporário de fábricas. O consumo de gás natural, em outubro, caiu 25% em comparação com a média dos últimos dois anos, de acordo com Fredrik Persson, do board da consultoria Business Europe. Para ele, países como Itália, Polônia e Bulgária serão os mais afetados por não terem alternativas de curto prazo para substituir o gás russo. Em comparação com a média de 2021, os preços do gás natural na Europa aumentaram seis vezes. Os preços reais da eletricidade doméstica no Velho Continente subiram 78% e o custo gás disparou 144%, em comparação com as médias dos últimos 20 anos.

5. TURBULÊNCIAS SOCIAIS NA AMÉRICA LATINA

Chile, Bolívia, Equador, Venezuela, Paraguai, Peru, Argentina e Brasil. A América do Sul viveu um ano de manifestações de rua, conflitos, distúrbios e crises políticas, alguns com mortes e todos com abalo político significativo. No Brasil, o não reconhecimento do resultado das eleições ainda resiste. Para Marcelo Fonseca, economista da consultoria HLB Brasil, tudo está atrelado à economia. Tanto que o Chile, sempre estável, entrou em ebulição quando a economia desandou. "A incerteza no quadro político e social pode afugentar investimentos externos na região, piorando a economia 2023." Outro desconforto enfrentado pelos investidores é o pêndulo ideológico desta parte do continente. Ora pende para um viés liberal, ora aponta para uma visão intervencionista. No caso do Brasil, no entanto, nem isso levou a ondas privatistas como nos governos de Fernando Henrique Cardoso. "A instabilidade social e a imaturidade econômica podem isolar ainda mais esta parte do continente", afirmou Fonseca.

70%

É A CHANCE DE RECESSÃO DOS EUA EM 2023. A POSSIBILIDADE SE APOIA NO MAIOR RECEIO DAS EMPRESAS EM INVESTIR E UMA PRESSÃO NOS PREÇOS QUE SEGURA O CONSUMO DAS FAMÍLIAS

A ALTA RECENTE NO NÚMERO DE CASOS DE COVID NA CHINA ABALOU A ECONOMIA LOCAL QUE REGISTROU, ENTRE JANEIRO E NOVEMBRO, UM DÉFICIT FISCAL DE

US$ 1,1 TRI

6. CHINA COM COVID, DE NOVO

Os lockdowns na China voltaram a assombrar o mundo. Com o fechamento de fábricas e o isolamento de cidades, o déficit fiscal aumentou para 7,75 trilhões de yuans (US$ 1,1 trilhão) entre janeiro e novembro, de acordo com cálculos da Bloomberg baseados em dados do Ministério das Finanças da China. O montante é mais que o dobro do registrado no mesmo período de 2021 e maior do em que 2020, quando a economia foi assolada pelo surto inicial de Covid-19 e o crescimento foi o menor em muitas décadas. A piora no déficit mostra como a economia vinha enfraquecida no fim de novembro, antes de o governo de Pequim abandonar a rigorosa política Covid Zero. Os lockdowns, a realização de testes e as regras de quarentena que eram a base da política pressionaram os gastos dos consumidores e das empresas. A arrecadação da segunda maior economia do planeta caiu 4,5% de janeiro a outubro em relação ao mesmo período de 2021. No entanto, o total teria aumentado 6,1% se não fosse a volta da pandemia, segundo estimativa oficial.

7. ESTAGNAÇÃO E RECESSÃO NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS

A combinação entre juros altos, guerra, inflação e risco energético em 2022 cria o cenário perfeito para uma recessão em 2023. A chance de uma recessão nos Estados Unidos é de 70%, segundo sondagem da Bloomberg junto a economistas feita entre 12 a 16 de dezembro. Os gastos do consumidor, cerca de dois terços do PIB americano, devem crescer apenas no segundo semestre. "A economia americana enfrenta ventos contrários devido ao aumento das taxas de juros, inflação alta, fim do estímulo fiscal e mercados de exportação fracos no exterior", disse Bill Adams, economista-chefe do Comerica Bank. "As empresas ficaram cautelosas com o aumento de estoques e contratações, e devem adiar obras e investimentos, com o crédito mais caro e as carteiras de pedidos encolhendo." Na Europa, o risco de recessão também é real, segundo o FMI. O relatório de Perspectivas Econômicas Regionais aponta que Alemanha e Itália deverão ser os primeiros a entrar em recessão em 2023. "As perspectivas europeias se tornaram consideravelmente sombrias, com um crescimento que irá desacelerar bruscamente e a inflação que permanecerá elevada", disse o FMI, em seu relatório. Numa hipótese menos negativa, espera-se para os desenvolvidos uma temporária estagnação.

É A VEZ DO PRESENCIAL

Submarino estreia no varejo físico, com foco em pequenos empreendedores, após 23 anos on-line

Com 23 anos de história no e-commerce brasileiro, o Submarino – uma das principais marcas da Americanas S.A. – chega, agora, ao varejo físico. O novo modelo de negócios foi desenvolvido pelo Grupo Uni.co, plataforma de franquias adquirida pela Americanas S.A. em 2021, e une a expertise do grupo no segmento com a força da marca Submarino. A operação física acontecerá por meio de quiosques com tamanhos entre 6 e 9 m² e com sortimento composto, majoritariamente, por acessórios de tecnologia e para celular. O quiosque prevê ainda, futuramente, utilizar o conceito de prateleira infinita, conectando os clientes aos milhões de produtos disponíveis no site e app do Submarino, diretamente no local.

Com uma expectativa de investimento inicial em torno de R$ 120 mil, o primeiro quiosque foi aberto neste mês, no Shopping Tamboré, em Barueri (SP). O modelo tem sortimento de cerca de 700 produtos, como capinhas para smartphones, mouses, teclados, fones de ouvido, powerbank, carregadores e cabos, além de oferecer uma máquina para corte de película de celular.

O Submarino foi uma das primeiras lojas online criadas no Brasil. Desde então, é reconhecido por lançar as últimas tendências no mercado gamer e de tecnologia. O projeto vai unir a experiência da marca no universo digital com a força da Uni.co como franqueadora. O público da marca Submarino é muito engajado e tem uma recorrência alta. A loja física vai aproximar ainda mais a marca dos consumidores e estreitar esse relacionamento.

O APPROACH DE LULA AOS EMPRESÁRIOS

Plano do petista em seu terceiro mandato é reabrir balcão de negociação com empresários na Esplanada dos Ministérios e envolver pequenos e médios na discussão de políticas de fomento por meio de conselhos regionais

Paula CRISTINA

Em pelo menos três discursos após a eleição o presidente Lula alfinetou o mercado. Chamou de contraditória algumas reações na Bolsa e no dólar diante de seus movimentos, disse que a Faria Lima precisaria de paciência e reforçou que pobre seguirá no investimento — doa a quem doer. Mas se com os donos do capital especulativo a conversa segue torta, com os empresários da indústria, de serviços e do agronegócio o tom é outro. A equipe de Lula tem tentado se aproximar dos donos do capital físico porque sabe que eles serão essenciais na retomada da economia. Mas não tem sido tarefa fácil.

Durante a campanha eleitoral essa comunicação ficou defasada e a reclamação dos empresários é que ainda não há clareza sobre os planos do governo para estimular os empregos e o papel da cadeia produtiva nessa retomada. Entre as respostas esperadas estão questões que envolvem o crédito facilitado por bancos públicos, desonerações, parcerias e medidas de fomento e pesquisa. Para tratar disso o governo deve anunciar nos primeiros 30 dias de atuação uma agenda permanente de diálogo, interação e construção de políticas públicas com representantes da cadeia produtiva.

E essa tentativa de aproximação começa na figura do vice-presidente Geraldo Alckmin, que tem mais trânsito na indústria e no agronegócio. A articulação também terá a participação de Alexandre Padilha. "O governo Lula sempre foi um governo de muito diálogo, e o presidente está convencido de que isso é fundamental para reerguer o País", disse Padilha, que foi ministro das Relações Institucionais no primeiro governo Dilma Rousseff. O caminho para essa aproximação seria a recriação do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social. O Conselhão, como era conhecido nas gestões petistas, era ligado à antiga Secretaria das Relações Institucionais da Presidência da República, mas agora pode ser ampliado para ter participação regional e de empresários de todos os portes. "Essa frente é capaz de dar celeridade nas respostas necessárias para a economia andar", disse.

POLÍTICAS PÚBLICAS E o balcão de negociação em Brasília fica mesmo no reformado Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços. A expectativa é que as políticas de fomento, incentivo à pesquisa e tecnologia e programas de capacitação sejam elaboradas na Pasta. Luiz Longo, economista e professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), afirma que, diferentemente das gestões anteriores, o governo Lula III precisa elevar a isonomia na distribuição de benesses. "É preciso que o MDIC atenda a reivindicação do grande empresário, mas também atue para ajudar

 FOTOS: RICARDO STUCKERT | LUCAS LACAZ RUIZ/FOLHAPRESS

EMPREGO E RENDA
Lula visita a fábrica da Honda, em Manaus. Presidente eleito promete gerar postos de trabalho com apoio à iniciativa privada

os pequenos", disse. Segundo ele houve desde o segundo governo Dilma um crescente descaso com o pequeno empresário. "Lembro-me da frase do Paulo Guedes [na famosa reunião ministerial de abril de 2020 que teve os vídeos vazados] sobre deixar 'as pequenininhas quebrarem'. Isso é um absurdo", disse.

Do ponto de vista de representatividade, as pequenas são gigantes. Segundo o Sebrae, 72% dos empregos gerados no Brasil no primeiro semestre deste ano vieram de empresas micro, pequenas e médias. No acumulado do ano as mais de 18,8 milhões de operações desses portes somarão 30% do Produto Interno Bruto (PIB). Segundo o presidente do Sebrae, Carlos Melles, o incentivo a esse perfil de negócio deveria ser prioritário. "Não é exagero afirmar que as micro e pequenas empresas voltaram a ser a locomotiva que puxa a economia brasileira." Segundo ele, a capacidade de reação desse perfil de empreendedor é fascinante. "É rápida e revertida em geração de empregos, de renda e pagamento de tributos. É bom para todo mundo."

E para isso, diz Melles, o acesso ao crédito é bastante relevante. "Ele precisa ser direcionado e incentivado, com menos burocracia, simplificando a garantia e a documentação." No fim das contas, os planos de Lula para o empresário podem ainda não estar claros, mas os planos dos empresários para o terceiro mandato do petista parecem já estar bastante delineados. S

Primeiro brasileiro nomeado para o cargo mais alto do Banco Interamericano de Desenvolvimento, o Bex-presidente do Banco Central do Brasil aponta atenção aos países emergentes e desenha um mandato pautado por dados e sem dogmas

Paula CRISTINA e Fagundes SCHANDERT

ILAN, O CONTESTADOR

Há uma máxima coletiva no meio corporativo de que uma reunião em que todos concordam é uma perda de tempo. E essa ideia é mais profunda e mais antiga do parece. Ela surgiu no século 19, quando o filósofo Georg Wilhelm Friedrich Hegel passou a entender a dialética grega como fruto de uma oposição de ideias (tese e antítese) e que culminava em algo novo e extraordinário — a síntese. Esse entendimento deu aos pensadores de todas as áreas as armas necessárias para empreender transformações. Dois séculos depois, um garoto nascido em Israel e que cresceu no Brasil dividindo atenção entre números e futebol fez uso da dialética hegeliana para alçar voos incríveis. Ele não se contenta em dizer amém para conceitos e ideias que considera ultrapassadas. Tido como contestador do inconsciente coletivo do mercado, Ilan Goldfajn, que assume nos próximos dias o comando do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), entra para o seleto grupo de banqueiros que consegue ser exitoso em toda a tríade: setor público, privado e multilateral.

Uma das marcas de Goldfajn é buscar escala para que suas ações e diretrizes sobre a economia alcancem milhões de pessoas. Se numa instituição privada a audiência era menor, num organismo internacional a potência aumenta. "Por sorte ou convicção própria eu contestava um consenso que se formava no mercado e em alguns momentos isso acabou funcionando", disse Goldfajn à DINHEIRO.

Sem se deixar reduzir a rótulos como desenvolvimentista ou liberal, ele afirmou não possuir nenhuma filiação política, nem dogmas econômicos. "Só quero aprender pelo lado da ciência, dos dados, pela realidade e experiência."

Durante sua passagem pela presidência do Banco Central, entre 2016 e 2019, o economista entendeu a responsabilidade de ter nas mãos a política monetária de um país fragilizado por uma sequência de crises. E, ao invés de se sentir pressionado, entendeu que seria o momento de

 FOTO: GABRIEL REIS

O BID me dará mais oportunidade de tratar de assuntos como clima, juros, desigualdade social. É isso que eu quero

assumir a responsabilidade. "O consenso em 2016 era que eu tinha de reduzir os juros logo", disse. Ainda assim, a decisão foi por uma diminuição mais lenta e constante. "Quando eu terminei, todo mundo disse que foi bom ter segurado." Em 2018 começou uma nova pressão, dessa vez para que Goldfajn voltasse a subir os juros, reflexo de um cenário de aumento das taxas pelo mundo, além das eleições no Brasil. "Mas eu dizia: por que terei que subir, se a inflação está baixa? Só vou o olhar o que está acontecendo com a nossa inflação, não o que está acontecendo no mundo."

Essa postura diante das adversidades forma o que talvez seja o traço mais marcante de Goldfajn enquanto economista. E deverá delinear também sua nova empreitada. O BID, fundado em 1959 e com sede em Washington (EUA), representa 48 países, 26 deles das Américas e do Caribe, que recebem empréstimos da instituição. Os outros 22 países, que incluem também membros da Europa e o Japão, podem fornecer bens e serviços aos projetos de financiamento. Na prática, os recursos do banco tendem a beneficiar milhões de pessoas em nações emergentes das Américas por meio de programas de desenvolvimento econômico e social.

APORTES NAS AMÉRICAS
Fundado em 195 e com sede em Washington (EUA), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) financia projetos em 26 países das Américas e do Caribe

Isso foi determinante para a decisão de aceitar a presidência, segundo Goldfajn. "Muitos amigos perguntavam se deviam me dar parabéns ou pêsames por eu decidir sair da iniciativa privada. Eu sempre disse que esse era meu propósito." Nesse momento, desafio no mundo é que não falta. Há uma escalada generalizada de preços e os bancos centrais mundo afora sobem os juros. "Há desafios grandes a serem enfrentados em 2023, mas eu estou pronto para, junto ao BID, encará-los", disse o economista, que também foi diretor do FMI e viu de perto a importância de uma instituição global na transformação dos países. "O BID me dará mais oportunidade de tratar de assuntos como clima, juros, desigualdade social. É isso que eu quero."

FUTEBOL E HIPERINFLAÇÃO Essa facilidade de transitar e ter êxito em tudo que se propôs a fazer é reflexo de uma geração de economistas forjada em um período difícil para o Brasil e para o mundo. Foi nesse período, inclusive, que ele desenvolveu uma paixão que ia além da matemática aplicada. O futebol. Flamenguista, além de acompanhar seu time do coração, ele também arriscava entrar em campo, em especial com os amigos na Praia Vermelha, no bairro da Urca, na cidade do Rio. "Eu jogava bem. Joguei no time da economia e depois no da universidade", disse Ilan, sobre o período (1983-1988) em que estudava Ciências Econômicas na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Na PUC-RJ (1990-1991), quando fez o mestrado, Goldfajn também tinha como parceiro o economista Marcos Lisboa (Insper) no futebol de salão. "Quando eu viajei para o exterior, eu era do time do MIT [até 1995] e no FMI [fev 1999 – set 2000]. E hoje ninguém acredita que eu jogava bola."

Colega de turma do primeiro semestre de 1983, o professor da UFRJ e economista Cadu Young afirmou que, além "do futebol e de uma cervejinha", a preocupação daquela geração era como acabar com a inflação. "Era um tempo de alta de preços e recessão. Teve até protestos e greve na UFRJ contra o governo Figueiredo", disse. "Naquele momento, nossa campanha era contra o choque ortodoxo do FMI, mas a preocupação de estudo da inflação vai durar todo o período de graduação, como o foi o caso do Plano Cruzado [1986], que foi implementado enquanto estávamos na universidade. A inflação era inercial e isso vai durar bastante tempo até o Plano Real [1994]", afirmou Young.

Desde então a economia brasileira seguiu oscilando. Alguns passos para frente, outros para trás. Desafios consecutivos, melhoras repentinas e crises inesperadas. "É preciso lembrar que após um ciclo bom pode vir um melhor. Mas também pode vir uma baixa", disse Goldfajn. Uma síntese do que poderá ser sua gestão como presidente do BID. **S**

 FOTO: MARIO ROBERTO DURÁN ORTIZ

COMO SE DESTACAR NA BLACK FRIDAY

Empresas já se preparam para uma das maiores datas comerciais do mundo, e sair na frente dos concorrentes é o maior desafio nesse período.

Datas sazonais são ótimas para vender e ninguém pode negar. Mas já parou pra pensar em aproveitar a oportunidade para também se relacionar melhor com seu público? A Black Friday não deve ser apenas sobre vender mais, ela é uma oportunidade de construir relações com seus clientes e fortalecer sua marca.

Campanhas promocionais com foco apenas no menor preço e descontos colhem resultados de curto prazo e não contribuem para fidelizar clientes no longo prazo. O que acontece com os clientes que compraram um produto seu com desconto durante essa data depois que ela acabar? Ele voltará a comprar com você sem o desconto?

Além disso, o consumidor é bombardeado por ofertas parecidas e fica com dificuldade em escolher a melhor. Campanhas inteligentes conseguem se destacar sendo diferentes.

CONSTRUIR RELAÇÕES É MAIS IMPORTANTE DO QUE DAR DESCONTOS

Criar conexões verdadeiras com seus clientes resultará em relacionamentos duradouros, sem uma espera por descontos expressivos em seus produtos.

O marketing de recompensas pode ser um grande aliado das empresas na Black Friday. Uma pesquisa conduzida pelo grupo Aberdeen demonstra que as promoções baseadas em recompensas aumentam em 6% a rentabilidade por cliente, quando comparadas com promoções baseadas em descontos. Essa estratégia pode ser usada para diversos objetivos, como incentivar o engajamento, gerar intenção e aumentar frequência de compra, além de minimizar potencial de receita perdida devido a descontos.

CAMPANHAS DE MARKETING DE RECOMPENSAS NA BLACK FRIDAY

Serviços financeiros, varejo ou serviços de assinatura, não importa o segmento, ser recompensado é bom e todo mundo gosta. As possibilidades do marketing de recompensas são inúmeras e os benefícios também: diferenciação dos concorrentes, traz maior percepção de valor, pode ser usada por empresas de todos os tamanhos e permite campanhas personalizáveis.

COMPROU, GANHOU: Ofereça recompensas alinhadas ao seu nível de investimento e personalizadas de acordo com público e produto. A campanha pode estar atrelada a comportamentos que sua empresa deseja incentivar, como compra no cartão de crédito.

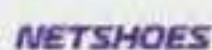
POR TICKET MÉDIO: Ofereça recompensas condicionadas a um gasto mínimo. Ganhe nas compras a partir de um ticket médio específico.

RECUPERAÇÃO DE CARRINHO: Faça uma campanha para todos que abandonaram o carrinho, oferecendo uma recompensa na compra.

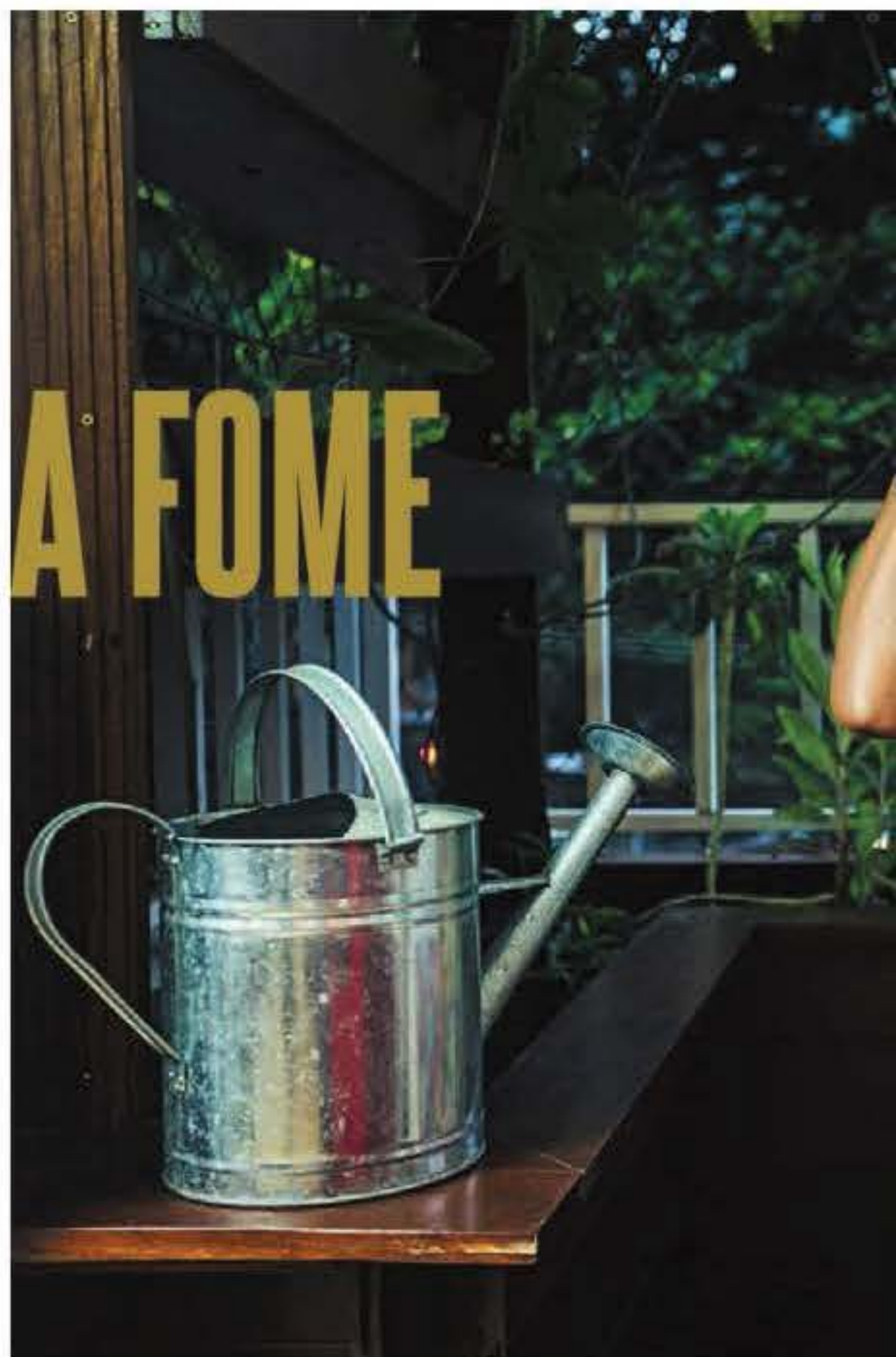
ABERTURA DE CONTAS: Com o crescimento das fintechs, o mercado se encontra saturado de ofertas. Para se diferenciar, ofereça uma recompensa para cada abertura de conta com um valor de investimento mínimo.

CICLO DE VIDA DE CARTÕES: Uma coisa que todos precisam na Black Friday é um meio de pagamento. Por que não incentivar o uso do seu cartão para compras durante o período?

ASSINATURA ANUAL: Incentive o comprometimento de longo prazo na hora de escolher entre um plano mensal ou anual e obtenha contratos mais longos.

CASHBACK EM RECOMPENSAS: Incentive a recorrência recompensando mensalmente quem assinar seu produto durante o período de Black Friday. Ao agregar valor todo mês, você cria várias experiências positivas entre seu cliente e sua marca.

NA LUTA CONTRA A FOME

Apresentadora de TV, autora, chef, dona de um dos mais prestigiados restaurantes veganos de São Paulo e fundadora do Instituto Comida e Cultura, Bela Gil entra também na política defendendo a acessibilidade de alimentos

Lana PINHEIRO

Ela pode ser reconhecida por vários feitos. Um herdado, mas os demais conquistados por mérito. Bela Gil é filha de Gilberto Gil, fato que, ao contrário de lhe pesar pela pressão de ter um pai considerado um ícone da cultura brasileira, é sempre abordado por ela com evidente orgulho. Mas essa capricorniana que completa 35 anos em 3 de janeiro conquistou espaço único e exclusivo no empreendedorismo da alimentação. Popularizou o veganismo na televisão, abriu um restaurante que expressa seu estilo de vida em São Paulo e neste ano fundou o Instituto Comida e Cultura, além de ter sido convidada para compor o Governo de Transição de Luiz Inácio Lula da Silva. "Olhando para trás fiz bastante coisa este ano", afirmou Bela à DINHEIRO.

Uma de suas grandes vitórias como empreendedora do mundo físico — Bela já havia alcançado sucesso inquestionável como apresentadora dos programas Bela Cozinha, Vida Mais Bela e Refazenda exibidos no GNT — foi a inauguração do restaurante Camélia Òdòdó, no bairro da Vila Madalena, em São Paulo, em abril de 2021. O nome é uma junção de camélia, flor usada na lapela por abolicionistas no século XIX, e òdòdó, que significa flor na língua iorubá. Vinte meses depois de abrir as portas, a chef ressalta que foi nos últimos 12 que aconteceu a verdadeira consolidação da iniciativa. "O restaurante foi uma surpresa muito boa. As pessoas adoram e está sempre cheio. Foi uma grande conquista na minha vida e na minha carreira também."

Com o negócio encaminhado, espaços na agenda foram abertos para novos projetos. Um deles foi a participação no reality show *Em Casa com Gil*, que deu a oportunidade à Bela de fugir um pouco do assunto da cozinha e passar um tempo em família. "Éra-

Tenho muita esperança com esse terceiro mandato de Lula que garantiu o enfrentamento à fome e à má alimentação junto da luta pela saúde e contra as mudanças climáticas

mos 30 pessoas viajando juntas pela primeira vez na vida, foi incrível." A série original da Amazon produzida pela Conspiração e com direção-geral de Andrucha Waddington teve cinco capítulos e foi exibida em dezenas de países. Gravada na casa de campo da família, é possível ver Bela em diversos papéis, como na cozinha, é claro, mas também como backing vocal e sobretudo como uma mulher, filha e mãe.

Na sua relação com seus filhos, retratada na série e em suas redes sociais, deixa claro outro lugar do qual não se esquiva: de uma cidadã com posições políticas bem consolidadas. Além de feminista, é ativista de uma alimentação acessível, saudável e sustentável como mostra em cenas gravadas desde que Flor e Nino eram ainda bebês. O que era uma preocupação pessoal com a nutrição das crianças se tornou o Instituto Comida e Cultura. Lançado em fevereiro, sua missão é instrumentalizar educadores infantis para que ajudem alunos de escolas públicas e privadas a se reconectarem com alimentos. Como instrumento usam práticas culinárias com resgates lúdicos da história, da cultura e da biodiversidade do País. Resultado de sua dedicação ao tema: recebeu o convite para participar do Governo de Transição de Lula.

Aceita a proposta, Bela Gil compôs o grupo de Desenvolvimento Social e Combate à Fome ao lado de outros sete integrantes. Entre eles, a senadora Simone Tebet (MDB-MS), terceira colocada no primeiro turno da eleição presidencial; as ex-ministras do Desenvolvimento Social Tereza Campello e Márcia Lopes; e o coordenador do Centro de Referência em Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (Ceresan), Renato Sérgio Jamil Maluf. Nesse assunto, não esconde o otimismo. "Tenho muita esperança com esse terceiro mandato de Lula que garantiu o enfrentamento à fome e à má alimentação junto da luta pela saúde e contra as mudanças climáticas", afirmou.

Para o ano que começa, garante que dará continuidade ao trabalho. "Em 2023 estarei perto do governo dialogando e discutindo a segurança e a soberania alimentar", disse. Quer ajudar no fortalecimento de programas sociais que foram enfraquecidos nos últimos quatro anos, como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). O objetivo é voltar aos índices do Fome Zero, criado em 2003, durante o primeiro mandato de Lula quando, segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO), o Brasil conseguiu reduzir a fome de 10,6% de sua população (cerca de 19 milhões de pessoas) no início dos anos 2000 para menos de 2,5% em 2010. Hoje são 33 milhões de brasileiro na situação. Outros planos incluem o lançamento do livro *Quem Vai Fazer Essa Comida*, e a volta às telinhas. Desta vez reativando o canal do YouTube. Com um ano assim, não restam dúvidas que Bela tem múltiplas receitas que com a minúcia de uma chef de cozinha vai servindo a seus vários públicos. **S**

Para o CEO que comanda a aérea líder do mercado brasileiro é preciso acabar com os gargalos no setor para obter crescimento de passageiros, queda nas tarifas e ampliação da concorrência

Angelo VEROTTI

A ESPERANÇA DE VOOS MAIS ALTOS E SEM TURBULÊNCIAS

 | FOTO: CLAUDIO GATTI

Em meio a um cenário repleto de turbulências, sejam elas no céu, onde a Latam Airlines é referência mundial, sejam elas em terra firme, diante dos desdobramentos da pandemia e da guerra na Ucrânia, o executivo Jerome Cadier tem vivido momentos de suspense e de emoção à frente da operação Brasil da holding chilena. Principalmente nos últimos dois anos e meio. O CEO acompanhou a distância, via tribunais nos Estados Unidos, a saída do grupo do Chapter 11 (Capítulo 11, equivalente americano à recuperação judicial brasileira), definida em novembro, ao mesmo tempo em que acompanhou in loco o reaquecimento gradual dos mercados nacional e internacional de aviação. "Quando olho para a Latam fico muito orgulhoso do que construímos durante esse período."

"Foi um período longo, duro, mas temos agora uma companhia bem diferente. Menos endividada, mais competitiva, mais flexível, mais rápida e mais eficiente

Conduzir a empresa nesse intervalo fez o executivo ser escolhido pela DINHEIRO Empreendedor 2022 em Aviação. Desde o começo da crise sanitária, há quase três anos, as dívidas acumuladas do grupo chegaram a US$ 18 bilhões, montante reduzido a US$ 6,9 bilhões na atualidade. "Foi um período longo, duro, mas temos agora uma companhia bem diferente", disse. "Ela é menos endividada, mais competitiva, mais flexível, mais rápida e mais eficiente."

A Latam, na visão de Cadier, está "bem melhor do que quando entrou" na recuperação judicial. "Cada companhia definiu como lidaria com a pandemia. A nossa forma de atuar trouxe coisas positivas no final. E a transformação que fizemos só foi possível graças ao Chapter 11", afirmou o executivo. O prejuízo global das aéreas chegou a US$ 137,7 bilhões em 2020. "Não sei se [as empresas] têm uma história muito boa para contar, porque a maioria sai da pandemia mais endividada, com custo mais alto e menos caixa."

Com 54 destinos domésticos, dez a mais do que na era pré-pandêmica, a Latam lidera o mercado nacional há praticamente um ano e meio. Repete o que ocorre no cenário internacional, no qual tem amplo domínio entre as empresas do País. "A Latam era, é e continuará sendo a companhia aérea nacional que conecta o brasileiro ao mundo", disse o CEO A empresa recuperou até agora 80% das rotas para o exterior. "Voltaremos aos patamares de 2019 durante 2023."

A expectativa agora é ter uma nova temporada com "alguma tranquilidade" em relação a preços de tarifas, que subiram embaladas pelo aumento do custo do petróleo no mercado internacional, o que consequentemente provocou o incremento do valor do combustível de aviação, responsável por 40% dos custos das aéreas. "Não teve jeito. Tivemos de repassar isso para a tarifa." A expectativa para 2023 é que ocorra gradualmente uma redução do preço do combustível. "Assim, poderemos oferecer passagens a preços mais competitivos e, com isso, ter mais crescimento."

Para Cadier, o crescimento do setor no País está diretamente relacionado ao desejo do presidente eleito Luiz Inácio Lula da Silva de democratizar a aviação. "A operação aérea no Brasil é extremamente cara. Pagamos um dos combustíveis mais caros do mundo e precisamos de concorrência no setor." O alto índice de judicialização também se torna importante adversidade. "Essa é uma guerra mais longa, uma guerra mais difícil, porque depende de todos os juízes do Brasil terem o entendimento de que dano moral não se aplica a um passageiro que teve seu voo atrasado ou cancelado."

A remoção de barreiras possibilitaria o crescimento da aviação com a disponibilização de passagem mais acessível, além de um custo mais baixo de operação. Mesmo assim, o cenário nacional já parece mais promissor. "Acho que o momento é para termos uma agenda de crescimento forte", disse. "E não é crescer 5%. É crescer 30%, 40% em um ano. É isso o que temos que almejar."

INVESTIDORA TANTO NO FÍSICO COMO NO DIGITAL

Camila Farani conseguiu transformar as dificuldades de 2022 em oportunidades de investimento em startups e de incentivo ao empreendedorismo feminino

HUGO CILO

Nuvemshop, Play9, Tem Saúde, PicPay... O ano foi intenso para Camila Farani, uma das principais e mais influentes investidoras no setor de tecnologia do País. Apesar das turbulências econômicas, ela superou a marca de 45 startups investidas com capital próprio ou por meio dos fundos Gávea Angels, Mulheres Investidoras Anjo e G2 Capital. Como sócia, CEO ou conselheira, Camila tem participado de um ecossistema de empresas que, juntas, faturam mais de R$ 3,7 bilhões por ano. Até um avatar, a Mila, ela criou para o metaverso da comunidade empreendedora, o F/Land. O espaço virtual permite interações e atividades para que as pessoas possam empreender e até iniciar sua empresa do zero. A novidade foi apresentada no Rio Innovation Week, maior evento de tecnologia e inovação da América Latina, que reuniu 120 mil pessoas, em outubro. "É até difícil resumir como 2022 foi cheio de aprendizados, de investimentos e grandes parcerias", disse Camila, eleita a Empreendedora de 2022 em Inclusão Social. "As dificuldades na economia brasileira e global abriram muitas oportunidades", afirmou a executiva à DINHEIRO.

No comando da Bolipar, sua holding, Camila Farani cofundou a Staged Ventures, que junto com outros investidores aportou em 2022 na empresa Digibee mais de R$ 35 milhões. Sua ofensiva no mercado de startups fortalece também o empreendedorismo feminino, em um cenário árido para novos investimentos. "Foi um ano muito bom, mas não foi fácil. A conjuntura da economia e das empresas exige de todos nós muita cautela e criatividade na hora de empreender e investir", afirmou.

Camila capitaneou um estudo que mostra o tamanho desse desafio feminino. A pesquisa inédita "Mulheres e o Ecossistema Empreendedor", realizada pela Liga Ventures, maior rede de inovação da América Latina, em parceria com a o Ela Vence, de Camila Farani, concluiu que mais da metade das entrevistadas (59%) afirmou não ter tido acesso a investimento inicial e 32,5% disseram ter experienciado algum nível de dificuldade em obter capital para abrir seu negócio. A situação é ainda mais grave quando avaliada a percepção de facilidade na obtenção de dinheiro de acordo com a raça e a cor de pele, 11% das respondentes brancas consideraram fácil ou mui-

 | FOTO: MARCUS STEINMEYER

Uma das minhas missões é apoiar mulheres a transformar suas ideias em empresas rentáveis e bem geridas. Precisamos criar ambientes seguros, que ofereçam base para as mulheres se desenvolverem

to fácil. Já entre as empreendedoras negras, este percentual foi de apenas 4%. "Uma das minhas missões é apoiar mulheres a transformar suas ideias em empresas rentáveis e bem geridas", disse Camila. "Precisamos criar ambientes seguros, que ofereçam uma boa base para as mulheres se desenvolverem, sem medos e sem preconceitos. Também é fundamental estabelecer uma liderança corporativa sensível e propositiva."

Não só para as mulheres, o mundo das startups tem, de fato, vivido dias complexos. Camila relembra que 2021 foi de recorde de investimento de risco. No mundo, as startups captaram US$ 621 bilhões, segundo CB Insights. No Brasil, foram US$ 9,4 bilhões. Em 2022, no entanto, o cenário político e macroeconômico mudou, com uma guerra internacional, alta de juros e da inflação. As ações das empresas de tecnologia listadas na bolsa tiveram forte queda, o que afetou o mundo do financiamento de risco. "Alguns ativos ficaram mais atraentes e baratos porque tivemos uma diminuição da liquidez, redução dos IPOs, grandes fundos tirando o pé do acelerador", afirmou.

Prova de que as startups estão atravessando momentos de mutação, segundo Camila, foi o fenômeno recente das demissões nas bigtechs. "Com as pessoas e os negócios indo para o digital, essas empresas precisaram investir e contratar pessoas o que, em 2022, com um cenário mais desafiador, pesou. E isso se refletiu também nas startups."

Para 2023, Camila se diz mais do que otimista. O empenho de governos e bancos centrais na estabilização da economia, a maior maturidade das startups e a sintonia entre as companhias físicas e digitais criam um ambiente de crescimento sustentável. "Vai ser um ano de crescimento moderado e com mais cautela nos investimentos. Vejo com bons olhos esse ambiente para empresas, investidores e empreendedores." **S**

Em seu primeiro ano à frente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Josué Gomes priorizou programas de formação e qualificação de mão de obra. Para ele, a capacitação terá um papel decisivo para impulsionar o setor e puxar o crescimento

Celso MASSON

EDUCAÇÃO PARA TRANSFORMAR A INDÚSTRIA E O BRASIL

As últimas semanas de 2022 foram repletas de provações para o empresário Josué Gomes da Silva, controlador da Coteminas e presidente da Fiesp, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Discreto e sempre avesso a entrevistas, ele teve de lidar com diversas atribulações ao mesmo tempo. Como empresário, a demanda era o planejamento para o próximo ano da holding que comanda, com operações no Brasil, EUA e Argentina. Como líder setorial, presidindo a Fiesp desde janeiro deste ano, ele acompanhou as movimentações e ameaças de um grupo insatisfeito com sua gestão. E houve ainda a questão política. Filho de José Alencar, vice-presidente nos dois mandatos de Lula, Gomes foi cogitado para assumir o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Tudo isso ocorreu em meio a um diagnóstico de Covid-19. Isolado, o empresário acompanhou pela mídia e por conversas telefônicas as notícias sobre seu futuro.

Na terça-feira (13), uma semana após testar positivo para o coronavírus, Gomes concedeu uma entrevista exclusiva à DINHEIRO, por vídeo. Negou ter recebido qualquer proposta de cargo no primeiro escalão do futuro governo petista. Questionado se aceitaria ser ministro, foi direto:"Eu não raciocino sob hipóteses. Vou pensar no assunto se receber o convite". Dias depois, porém, circulava a notícia de que ele não trocaria seu gabinete na Avenida Paulista, em São Paulo, pela Esplanada dos Ministérios, em Brasília. A recusa surtiu efeito sobre o grupo rival que pretendia destituí-lo do cargo para o qual foi eleito após 17 anos de domínio de Paulo Skaf. Dos 111 sindicatos com representação na Fiesp, 86 estariam unidos na intenção de forçá-lo a pedir a renúncia. Chegaram a convocar uma assembleia para quarta-feira (21), na qual tratariam dos termos da saída de Gomes. Demonstrando plena autoconfiança e habilidade para negociar, ele conseguiu destituir a reunião dos oponentes e unificá-la com uma assembleia marcada para 16 de janeiro. Segundo fontes da Fiesp, a iniciativa foi vista como uma demonstração positiva de um possível entendimento.

Seja qual for o desfecho do próximo encontro, o legado de Gomes à frente da Fiesp em seu primeiro ano de mandato mostra que ele escolheu o caminho certo. Sua gestão tem se pautado pela educação, pela formação profissional e pela digitalização das indústrias. Lançou o Programa Emergencial de Educação Pós-Pandemia, que teve a adesão de 345 prefeituras paulistas, a Jornada de Transformação Digital, que tem o objetivo de digitalizar 40 mil indústrias paulistas em quatro anos, e criou a Formação em TI em parceria com Google, Amazon, Cisco, Oracle e Microsoft para capacitar jovens gratuitamente por meio do Sesi-SP nas áreas de redes (com 15 mil vagas), nuvem (155 mil vagas), ciência de dados (65 mil vgas) e segurança cibernética (35 mil vagas).

"A meta de 50 mil formações em 2022 foi atingida", disse Gomes. "Para 2023, iremos alcançar 70 mil formações". Como uma mesma pessoa pode cursar mais de uma disciplina, a expectativa é que o número chegue 270 mil

formações, entre cursos de curta e longa duração, até 2025.

A educação foi escolhida como eixo central da gestão de Gomes por uma razão estratégica. Para reindustrializar o País será preciso formar mão de obra qualificada. "Nas últimas duas décadas a indústria de transformação caiu de 19% de participação no PIB para menos de 11%", afirmou. "A indústria é importante por ser o setor que tem o maior multiplicador econômico, uma vez que ela irradia crescimento para todos os outros, consumindo os serviços mais qualificados e pagando, em média, os melhores salários, até por ter um alto índice de formalização." Além disso, o setor industrial responde por dois terços do total investido no Brasil em pesquisa e desenvolvimento. "Por tudo isso, a indústria precisa de uma atenção especial para voltar a crescer a taxas aceleradas", disse Gomes. "Com isso, ela poderá puxar o crescimento do País."

No diagnóstico do presidente da Fiesp, a queda de participação da indústria no PIB ocorreu por várias razões. O primeiro foi o deslocamento das cadeiras produtivas para a Àsia, o que criou uma sinodependência da qual não apenas o Brasil mas até os Estados Unidos hoje padecem. O segundo diz respeito à tributação. "A indústria paga cerca de 30% do total de impostos arrecadados no País", disse Gomes. Por fim, há a questão do crédito. "Eu não vou discutir as razões macroeconômicas que levaram ao aumento dos juros reais, mas temos taxas muito acima das praticadas pelos países com os quais concorremos." Enquanto a solução para os impostos e os juros passa por Brasília, qualificar os jovens brasileiros para carreiras na área de tecnologia é uma das grandes contribuições da Fiesp sob Josué Gomes, o Empreendedor de 2022 na Indústria. S

"A indústria é importante por ser o setor que tem o maior multiplicador econômico, uma vez que ela irradia crescimento para todos os outros, consumindo os serviços mais qualificados e pagando, em média, os melhores salários"

A BUSCA INCESSANTE PELO NOVO E O INOVADOR

Jeane Tsutsui traz em seu DNA uma incansável curiosidade e busca por conhecimento — e faz disso sua marca na condução do Grupo Fleury em uma jornada de protagonismo e crescimento

Edson ROSSI

“Sempre fui muito conectada com o propósito da saúde de uma maneira geral, muito além daquele de cuidar do paciente no consultório”

 | FOTO: CLAUDIO GATTI

Sempre é um prazer conversar com Jeane Tsutsui. Desde que assumiu o cargo de CEO do Grupo Fleury, em abril de 2021, fiz três entrevistas com ela. Em todas, ficam evidentes e explícitas duas características: sua clareza de pensamento, sua paixão pelo universo da saúde. Aquele papo de 'o paciente no centro da estratégia' não é uma assinatura criada pela última consultoria da vez. Pelo menos não com ela. Com Jeane, o papo é outro. "Sempre fui muito conectada com o propósito da saúde de uma maneira geral, indo muito além daquele específico de cuidar do paciente no dia a dia no consultório", disse à DINHEIRO. Essa visão holística pautou sua carreira de 22 anos na companhia que hoje preside.

Jeane ingressou no grupo em janeiro de 2001 como cardiologista. Fazia parte do corpo clínico. E estava numa posição confortável. Seu currículo incluía não apenas a formação e a residência na sua especialidade, mas também um doutorado em cardiologia e um pós-doutorado no exterior. Já era uma livre-docente e pesquisadora com publicações relevantes quando decidiu atuar na gestão. Carreira que começou na área de Pesquisa e Desenvolvimento, unidade estratégica e que chegou a dirigir dentro do Fleury.

Essa inata curiosidade e a busca incessante por conhecimento e formação técnica consistente explicam uma parte de sua jornada. A outra parte tem a ver com uma obsessão. "Tenho uma visão da complexidade do ecossistema. Seja o ecossistema do organismo humano, no tratamento do paciente, seja o ecossistema da saúde como um todo." Esse olhar para o todo, e não apenas para sua área de formação, a fez crescer no Fleury. Depois de comandar Pesquisa & Desenvolvimento, se tornou diretora-executiva da área Médica e diretora-executiva de Desenvolvimento de Negócios. E CEO.

Falar de um prêmio de Empreendedores para quem ocupa cargo executivo pode parecer desvio de finalidade. Mas no caso de Jeane isso não cabe. A cada minuto ela olha para a saúde do paciente ou a sustentabilidade do negócio com a mesma intensidade e o mesmo ponto focal: o que vem pela frente. Ela se define uma pessoa que busca continuamente o conhecimento. E por isso não teme apontar fragilidades. "Pessoas da liderança precisam continuar se aprimorando e buscando conhecimento o tempo todo." As ondas de transformação e inovação, diz, serão cotidianas.

Descendente de japoneses, ela não foge a estereótipos atribuídos à cultura oriental. "Tenho algumas características, e talvez nem seja tão atenta a isso, de ser disciplinada." Muito vem de sua trajetória familiar. E ela é bem reservada a respeito. Os pais ainda vivem no interior de São Paulo e Jeane tem um irmão mais velho, que é veterinário. Esse composto nuclear passa por sua formação inicial em Ribeirão Preto (SP), num ambiente em que a preocupação com a comunidade se assemelha com sua visão de mundo hoje. E que ela busca imprimir no Fleury. "A conexão que trago com minha origem é o propósito de promover saúde", disse. "Como médica eu impactava muitas pessoas. Como gestora, impacto um número muito maior."

OLHAR SISTÊMICO Esse senso de responsabilidade com o todo, e todos, explica muito de sua ascensão profissional. Um "olhar sistêmico", para usar expressão que Jeane sempre traz. À frente do Fleury ela terá uma missão e tanto. No Investor Day do grupo, que aconteceu dia 12 de dezembro, a empresa definiu sua ambição em cinco anos — "tornar-se um dos principais players da saúde, reforçando sua posição nessa cadeia de valor e liderando a coordenação de cuidados integrados na jornada". Jornada aqui envolve o ecossistema completo. De fornecedores a profissionais médicos, de seguradoras a pacientes. O organismo inteiro precisa estar conectado, funcional e saudável. "Eu me sinto privilegiada por estar numa organização que permite, né?"

Para realizar a meta, ela acredita firmemente que os soft skills farão a diferença nas corporações, nos cargos de gestão e para quem pensa como empreendedor. "Porque cada vez mais o mundo é de incertezas." Segundo ela, esse cenário vai exigir diversidade, inclusão, colaboração... Um aprendizado que Jeane afirma ser decisivo às organizações. Para encerrar nossa conversa, perguntei se algo havia ficado escondido, ou não dito. "Não como sushi, nem sashimi." Talvez tenha sido uma maneira elegante de dizer, sim, sou descendente de japoneses, mas também somos todos muito mais complexos e não cabemos em definições simplistas.

A nova diretora-geral da gigante mundial de chips no Brasil, Claudia Muchaluat termina 2022 com ações para impulsionar empreendedores menores e reforçar a importância da mulher nesse cenário

Victor MARQUES

PRIMEIRO EDUCAR E DEMOCRATIZAR, DEPOIS LUCRAR

Ver mulheres ocupando cargos de alta liderança em grandes empresas é algo um pouco mais habitual na atualidade, mas ainda distante de uma situação de equilíbrio. A carioca Claudia Muchaluat assumiu recentemente a liderança local da maior produtora de semicondutores no mundo, a Intel, como nova diretora-geral no Brasil. A executiva já havia ocupado o posto de primeira Chief Digital Officer da IBM América Latina, liderando a transformação digital da empresa, e terminado a carreira de 28 anos na gigante de infraestrutura e software em setembro, quando aceitou o novo desafio na Intel.

Em 2022, fortaleceu sua presença no cenário empreendedor brasileiro como mentora de negócios na Endeavor. Nesse papel, se dedicou especialmente à orientação de pequenos e médios empreendedores e ao trabalho de fomentar a importância da mulher no empreendedorismo brasileiro, via o capítulo nacional do Woman in Tech. Ações que renderam a Claudia a eleição de Empreendedora de 2022 DINHEIRO em Tecnologia.

Ainda na IBM, a executiva começou a estudar física quântica para participar e ajudar na revolução de computação quântica que a empresa tem liderado no mundo, tendo lançado este ano o sistema com mais qubits já registrados nessa área da ciência, o Osprey, com 433 qubits. Máquinas que ainda permanecem no campo experimental e acadêmico, mas que no futuro têm a promessa de resolver problemas que saem da alçada dos computadores convencionais. "Será com certeza uma das tecnologias disruptivas e exponenciais para as empresas no futuro", disse à DINHEIRO Claudia. A IBM teve faturamento de US$ 14,1 bilhões no terceiro trimestre de 2022 e espera lançar seu próximo sistema de 1,121 qubits até 2024.

Além disso, a companhia tem contribuído para a democratização do conhecimento sobre Inteligência Artificial no Brasil com ações que fazem parte da exibição *Ensinando Robôs* no Museu Catavento, em São Paulo, que utiliza os recursos e ferramentas proprietárias implementadas por uma equipe da IBM Research Brasil.

Mas IBM agora é página virada na vida de Claudia. Agora o foco é a Intel. A companhia é outra gigante. No terceiro trimestre de 2022, as receitas somaram US$ 15,3 bi-

> “É importante colaborarmos com a disseminação dos ecossistemas que criamos de maneira inclusiva”

lhões. Uma das iniciativas inclui dar continuidade no trabalho de disseminação da inteligência artificial que a executiva já realizava na IBM. O programa AI for Youth (inteligência artificial para jovens) busca desmistificar a IA e dar aos jovens os conjuntos de habilidades e mentalidades necessárias para trabalharem essas ferramentas através da criação de soluções de impacto social. “É importante colaborarmos com a disseminação dos ecossistemas que criamos de maneira inclusiva”, disse.

PODER FEMININO A inclusão, aliás, sempre foi uma das principais preocupações da diretora, principalmente com o papel das mulheres dentro do ecossistema da tecnologia e no empreendedorismo. A executiva faz parte do capítulo brasileiro do Women in Tech, projeto que atua nas verticais de educação, empreendedorismo, inclusão social e políticas públicas e tem a meta de incentivar 5 milhões de meninas e mulheres na tecnologia. Na iniciativa, a Intel apoia o Programaria, que empodera mulheres com habilidades em tecnologia e programação por meio de eventos, oficinas, cursos de formação técnica e outras soluções. Outra iniciativa que segue a linha é o Cloud Girls, que difunde o conhecimento de tecnologia para o público feminino. “Essas iniciativas nos ajudam a diminuir esse gap no setor de tecnologia”, afirmou.

Claudia também ajuda há quase seis anos fintechs, healthtechs, startups de indústria 4.0 e govtechs a crescerem e a estruturarem seus negócios através da Endeavor, uma rede formada por empreendedores. “Buscamos por meio das nossas ações potencializar o impacto que a gente gera nas ideias desses empreendedores”, disse.

O EMPREGADOR DO ATACAREJO

Aproveitando o bom momento do segmento, CEO do Assaí comanda a varejista em um ano de expansão das lojas físicas e de geração de emprego

Lara SANT'ANNA

 FOTO: FELIPE RAU/ESTADÃO CONTEÚDO/AE

No varejo, se existe uma empresa que não passou despercebida foi o Assaí. Colhendo os louros dessa exposição está seu CEO, Belmiro Gomes, eleito pela DINHEIRO o Empreendedor de 2022 no Varejo. Na companhia desde 2010, neste ano ele liderou um processo marcante de crescimento do atacarejo. Impulsionado por um momento promissor para o formato, Gomes elevou o Assaí à segunda maior empresa do varejo brasileiro, com faturamento de R$ 42,2 bilhões apenas nos primeiros nove meses. "Tenho como desafio sempre liderar pelo exemplo, incentivando que o crescimento da companhia seja o crescimento das pessoas que nela trabalham."

"Tenho como desafio sempre liderar pelo exemplo, incentivando que o crescimento da companhia seja o crescimento das pessoas que nela trabalham"

Com 51 anos, ele carrega uma bagagem profissional grande dentro do setor. Antes da atual companhia, passou 22 anos no concorrente Atacadão, coordenando, inclusive, o processo de venda da rede para o Grupo Carrefour, em 2007. E, claro, o reconhecimento de 2022 é fruto de um trabalho que começou muito antes. Quando chegou ao Assaí o atacarejo era bem menor, contava com 11 mil funcionários e apenas 14 lojas. Ao longo dos 12 anos na companhia, sendo 11 deles como presidente, testemunhou e liderou o Assaí em etapas importantes de sua história. Em 2011 a empresa passou a ser um subsidiária integral do Grupo Pão de Açúcar, concluindo um processo iniciado em 2007, quando o GPA comprou 60% do Assaí.

Com as voltas do mundo e as estratégias das empresas, em 2021 foi concluída a cisão desse negócio, com o Assaí reportando diretamente ao francês Grupo Casino, que controla as duas companhias. Ano passado também marcou a entrada da empresa na B3 e Nyse, a bolsa de Nova York (EUA). "Foram dois anos de muito aprendizado em tornar uma companhia, até então subsidiária, numa empresa independente e que já nasceu como a segunda maior do País", disse Gomes.

Enquanto tudo isso acontecia, a rede foi aumentando sua capilaridade, construindo e transformando mais espaços. Hoje, são cerca de 260 lojas. Em um cenário de alto desemprego, o Assaí também está entre as principais empregadoras do País. Atualmente são mais de 80 mil funcionários, sendo, aproximadamente, 22 mil contratados considerando a expansão deste ano. Essa responsabilidade como empregador é, na visão do CEO, sua "maior realização".

Nessa trajetória recente, a compra de 70 pontos do Extra Hiper, por R$ 5,2 bilhões em 2021, também merece um capítulo à parte — ou parágrafo. O negócio possibilitou ao Assaí estar presente em zonas centrais de grande importância e adensamento populacional, somando à lista de 30 milhões de clientes mensais um novo perfil de público, moradores das redondezas do mercado e que não se caracterizam como clientes tradicionais desse tipo de estabelecimento.

Isso permitiu que fossem experimentadas novas proposições para o modelo atacarejo, tornando-o mais sofisticado, com mais serviços e variedade de produtos, saindo de uma média de 8,5 mil itens para 10,5 mil, sempre com o desafio de manter os preços competitivos que fazem o formato tão popular. Para o executivo, esse foi um "movimento que alterou a configuração do setor de varejo e atacado brasileiro, posicionando o Assaí como uma marca ainda mais presente no dia a dia da população".

DESEMPENHO Não apenas de mais lojas vive um bom negócio. Além da expansão, Gomes e o Assaí conseguiram manter resultados operacionais positivos em um ano no qual a inflação aumentou e os carrinhos ficaram mais enxutos. A receita bruta de R$ 42,2 bilhões nos primeiros nove meses representou crescimento de 28,2% no comparativo com o mesmo período do ano passado. O resultado é creditado às novas lojas, ganho de market share e desempenho de vendas na mesma loja, que cresceu 9% no terceiro trimestre de 2022. Tudo isso feito com um investimento de R$ 3,2 bilhões (no período janeiro-setembro), o dobro do mesmo período de 2021.

Em um ano agitado, além de administrar esse negócio bilionário em pleno processo de crescimento e transformação, acumulou milhas com as viagens para acompanhar as inaugurações das lojas e entrou no conselho de administração do Assaí. Mas o trabalho não para. Em 2023, as aberturas continuam e o desafio de alcançar os R$ 100 bilhões em faturamento até 2024 fica cada vez mais perto.

MERCADOS

NO TOPO DA PIRÂMIDE DO VAREJO, EMPRESAS INVESTEM EM SOFISTICAÇÃO E SERVIÇOS PARA CONQUISTAR CLIENTES

Lara SANT'ANNA

O boom do setor de atacarejo é um dos grandes assuntos de 2022. Expansão de grandes grupos como Carrefour e Assaí impressionam pelas cifras. No primeiro, houve alta de 31,1% nas vendas nos nove primeiros meses do ano, chegando a R$ 76,5 bilhões. Já no Assaí (leia mais na página 40), em igual período, o aumento foi de 28,2% na receita bruta, atingindo R$ 42,2 bilhões. Mas e a outra ponta, onde o foco não é a venda em volume? Mais restrito, porém com grande potencial, está ao lado de quem não briga por preços cada vez mais baixos, mas sim por uma diferenciação no servir e nas possibilidades que apresenta para os seus consumidores. A regra de chão de concreto e estoque à vista não se aplica. No lugar, preocupação estética, variedade de produtos, novidades e conveniência na hora da compra. Cada um à sua maneira e com suas características, varejos premium também têm mostrado a sua força e buscado aumentar a participação no setor mercadista que, em 2021, faturou R$ 611,2 bilhões, de acordo com a Associação Brasileira de Supermercados (Abras).

O denominador comum é o público, o consumidor de classes mais altas, que muitas vezes abre mão de negócios mais vantajosos financeiramente pela comodidade, qualidade e serviços disponíveis. Um dos players mais tradicionais nesse segmento é o Pão de Açúcar que, em nova fase do grupo, dedica os esforços e investimentos justamente para o segmento de que se afastou ao longo do tempo e agora vive uma verdadeira volta às origens. Também construindo seu espaço e em pleno processo de desenvolvimento está o St. Marche, que passa por um momento de expansão geográfica, além da capital paulista.

EXPERIÊNCIA St. Marche (*esq.*) e Pão de Açúcar (*dir.*) são representantes do segmento prremium do varejo alimentar

CLASSE A

No Pão de Açúcar, a estratégia de apostar em um mercado de maior valor agregado está sendo retomada após todas as mudanças que a companhia tem atravessado recentemente, como a finalização da bandeira Extra Hiper e a cisão com o Assaí. Tendo a marca Pão de Açúcar como principal bandeira, ele passa por um processo de turnaround iniciado em 2022 e previsão de ser finalizado em 2024. O objetivo, segundo o CEO do GPA, Marcelo Pimentel, é fazer com que a rede volte a ser a joia da coroa. “Para voltar a ser percebido como supermercado premium”, disse.

Para isso, algumas mudanças nas lojas, a serem escalonadas conforme desempenho nas unidades-piloto, como a da Avenida Roberto Marinho, em São Paulo, inaugurada em novembro. Nela, há a volta de empacotadores e especialistas nos setores. Além disso, a loja ganha estação de hambúrguer, massas frescas e um sushi bar. “Nossa ambição é que o cliente possa vir tomar café da manhã, almoçar, jantar, tudo no Pão”, afirmou Pimentel. No design do estabelecimento, há mais espaço para alimentos naturais e um ambiente mais integrado, que favorece a experiência de compra. No sortimento de produtos, o grupo fez um trabalho para diminuir a ruptura, além de melhorar pontos de contato dos mais problemáticos no varejo, como as filas.

EXPERIÊNCIA Essa melhor relação com a compra também é a regra do St. Marche. Para o CEO Bernardo Ouro Preto, o foco é entregar cada vez mais experiência ao cliente. “Desde a escolha de melhores músicas no ambiente, até uma loja bonita, com cheiro, limpeza impecável, equipamentos novos e uma curadoria de produtos interessantes e cheia de novidades”, disse. Nessa linha, a rede tem média de 10 mil itens por loja. Entre 250 e 350 novos são apresentados por mês a seus consumidores. Na lista de fornecedores, além dos já tradicionais encontrados em todos os mercados, produtos artesanais e de pequenos produtores. Na seção de frutas, verduras e legumes, a missão é ter produtos mais padronizados e com a garantia da “escolha com olho fechado”.

Com mais serviços, aumenta também o custo de operar a loja. De novo traçando um paralelo com os atacarejos, seus preços competitivos, além do volume de compra, está

R$ 611,2

BILHÕES FOI O FATURAMENTO DO SETOR MERCADISTA EM 2021

justamente em manter uma operação simples. São poucos funcionários e pouca estrutura. Já no modelo voltado à experiência, o número de colaboradores aumenta, afinal é preciso manter o ambiente atrativo, com reposição mais efetiva dos produtos e empacotadores como entrega de serviço. Pimentel, do Pão de Açúcar, vê isso como investimento. "Quando você simplesmente enxuga tudo do Pão, você faz com que ele seja só mais um supermercado e essa não é a expectativa dos nossos clientes", disse. "Eles querem que seja a experiência premium do varejo alimentar brasileiro. Então, sim, existe investimento, mas o Pão é a bandeira mais rentável [do grupo]".

Já para Ouro Preto, do St. Marche, essa rentabilidade vem da experiência de operação da marca, que atua há 20 anos no varejo, além de uma definição mais abrangente de concorrência. A briga direta é com outros mercados do mesmo nível, mas quando observado no detalhe, a concorrência é setorizada. Com essa lógica, a padaria do St. Marche busca o mesmo espaço que uma padaria artesanal e o hortifruti, com especialistas do segmento. Essa visão também delimita a precificação dos produtos, balizadas pelos preços praticados nesses estabelecimentos e não, necessariamente, em outras redes de supermercados. "O número de funcionários que temos no departamento de frutas, legumes e verduras não é diferente de [mercados] especialistas, das pessoas que entregam de fato qualidade de produtos."

DIFERENTES PERFIS No concorrido universo do varejo, a segmentação da atuação é um caminho que empresas têm encontrado na busca pelo sucesso. Olegário Araújo, especialista do Centro de Excelência em Varejo da FGV (FGVcev), explica que essa diferenciação sempre existiu, mas tem se intensificado nos últimos tempos com a realização de que há diferentes perfis de clientes e ocasiões de consumo. "Não se pode tratar todos os consumidores pela média", disse. Ou seja, um único consumidor se torna cliente do atacarejo e do premium, a depender da motivação da compra. Além disso, isso integra uma trajetória do setor, que caminha para "agregar aspectos intangíveis", que suprem as várias necessidades e momento de compra.

"QUANDO VOCÊ ENXUGA TUDO DO PÃO, VOCÊ FAZ COM QUE ELE SEJA SÓ MAIS UM SUPERMERCADO"

MARCELO PIMENTEL, CEO GPA

"O NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS QUE TEMOS NÃO É DIFERENTE DAS PESSOAS QUE ENTREGAM QUALIDADE DE PRODUTOS"

BERNARDO OURO PRETO
CEO ST. MARCHE

Seguindo essa estratégia, o Grupo Pão de Açúcar pretende inaugurar 300 lojas até 2024, em projeto iniciado em 2022. Na conta, 75 ocorreram este ano. Em 2023 devem ser mais 100 e outras 125 no ano seguinte. O maior volume são as lojas de proximidade, com 250 unidades. O restante, no modelo de supermercado. A receita bruta no Brasil foi de R$ 13,1 bilhões nos nove primeiros meses de 2022, 4,4% acima de 2021.

O St. Marche, por sua vez, também passa por um período de expansão, mas mais tímido. Com 30 lojas, em 2022 marcou a inauguração da primeira unidade fora da Grande São Paulo, em Campinas (SP). Em 2023, outras cinco lojas estão previstas. A marca acredita que há potencial de abertura de 250 unidades pelo Brasil. Para isso, entra nos planos a abertura de capital, assim que o mercado for mais favorável. A rede fechou 2021 com faturamento de R$ 1 bilhão e espera aumento em 2022. Com uma proposta de valor mais alta e atuação em um setor que pode gerar maior rentabilidade.

FOTOS: DIVULGAÇÃO

TOKIO MARINE
HALL

PRA ONDE VOCÊ RESOLVER IR,
A MÚSICA TE LEVA

TOKIOMARINEHALL.COM.BR

Patrocínio:

Cia. Aérea Oficial:

Mídia Partner:

Apoio:

Realização:

CLIENTES TOKIO MARINE TÊM BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS

Seguimos todos os protocolos internacionais de segurança e higienização. Menores de 16 anos somente acompanhados dos Pais ou Responsável Legal.
Os descontos não são válidos para meia-entrada. Pré-venda (mínimo de 48 horas de antecedência do público geral) exclusiva para segurados ou colaboradores da Tokio Marine Seguradora S.A. ou corretores cadastrados no Portal do Corretor. Na pré-venda os 50 primeiros segurados ou colaboradores ou corretores têm direito a compra de 04 ingressos, por CPF, com desconto exclusivo de 50%. Atingidos os 50 primeiros CPFs e ainda estando dentro das 48 horas da pré-venda, segurados ou colaboradores ou corretores terão 20% de desconto até o limite de 30% da carga de ingressos. Após a pré-venda será aplicado o desconto de 20% para segurados ou colaboradores ou corretores, não cumulativo com outras promoções e limitado a 4 ingressos por CPF. Segurados passam a ter direito ao desconto um dia após a emissão da apólice e até o término da vigência do seguro. Seguros adquiridos por meio de apólices coletivas, certificados e bilhetes não participam da promoção. Todos os descontos desse regulamento são aplicados no valor do ingresso na data da compra e NÃO são cumulativos com outros descontos e outras promoções. A compra da meia-entrada é pessoal e intransferível e a legitimidade está condicionada à apresentação dos documentos que comprovem esta condição na entrada do espetáculo, conforme LEI N° 7844 DE 13 MAIO DE 1992. Capacidade máxima = 4.900 pessoas | Processo SEI: 1020.2022/0000256-5. R. Bragança Paulista, 1281 | www.tokiomarinehall.com.br | GRUPOS: (11) 5646.2120

NEGÓCIOS

MINALBA TEM SEDE

Líder na produção de água mineral foca no verão e na expansão em mercados regionais para conquistar o Brasil

Angelo Verotti

O dia 30 de outubro de 2022 entrou para a história não apenas pela definição do novo presidente do Brasil para o período entre 2023 e 2026. O estampido da abertura de uma latinha em plena cobertura da apuração na TV Globo chamou a atenção do telespectador, curioso para descobrir o conteúdo saboreado pelo apresentador William Bonner. Horas depois o suspense chegou ao fim: o líquido suspeito nada mais era do que água. Um gole despretensioso, mas nunca tão apreciado pela Minalba. "Foi superbacana. Quanto mais trabalho, mais sorte a gente tem", disse à DINHEIRO Aélio Silveira, CEO da Minalba Brasil, em relação ao destaque conquistado pela empresa no horário nobre da principal emissora do País. "Como se diz: no lugar certo, na hora certa."

A lata de água mineral já faz parte do portfólio da Minalba Brasil desde 2020. A empresa, pertencente ao grupo Edson Queiroz, produz água, refrigerante, sucos mistos e energéticos. É detentora de marcas como Minalba, Indaiá, São Lourenço, Petrópolis e Nestlé Pureza Vital, além do energético Night Power e do Refri. No segmento de água a Minalba acabou beneficiada pelo encerramento da produção da Bonafont pela Danone, em setembro. A marca tinha forte presença em São Paulo, onde a bandeira comandada por Silveira detém quase 40% do mercado. Nacionalmente, a Minalba lidera com 26% de market share, seguida pela Crystal, com 18%. "Queremos expandir a penetração pelo interior de São Paulo, além das regiões Sul e Centro-Oeste do País, onde temos de 15% a 18% de participação."

Além da saída da Bonafont, a realização da Copa do Mundo do Catar em novembro e dezembro, em período mais quente do ano — diferentemente do habitual, no inverno de junho e julho —, e a chegada do verão são vistos como importantes aliados para o incremento das vendas. "No verão, falamos tradicionalmente de um aumento de 20% nos negócios em comparação

26% É A PARTICIPAÇÃO DA MINALBA NO MERCADO DE ÁGUA MINERAL, BENEFICIADA TAMBÉM PELO FIM DA PRODUÇÃO DA BONAFONT NO BRASIL

com a época de baixa sazonalidade", disse o executivo. Diante das atuais circunstâncias, a estimativa é de um aumento de 30% até o início de março. "Depois reduz um pouco, mas acreditamos que essa diminuição será menor do que o histórico, já que tem um player a menos no mercado."

Com a previsão de aumento no consumo, a Minalba Brasil define estratégias para evitar rupturas junto ao mercado, se preparando para esses novos patamares. "Fizemos várias ações externas, preparamos o nível de estoque, realizamos todo um trabalho de reposicionamento junto às fábricas [são seis pelo País] para garantir que tenhamos a capacidade de atender a essa demanda que vai ser gerada nesse período principalmente", afirmou Silveira. "Estamos superpreparados para fazer o melhor verão da história da Minalba."

A expectativa de bons resultados cresce diante da previsão de incremento do mercado nacional. Segundo o executivo, com base em pesquisa do Euromonitor, o setor deve ter alta de 3% a 3,1% em 2022, beneficiado também pelo fim das restrições decorrentes da pandemia. Ao mesmo tempo, questões como a inflação no preço do combustível impactou diretamente o frete no primeiro semestre. "O setor sofreu bastante. Estou falando de um produto de baixo valor agregado. Então, o frete é um componente relevante."

Um cenário bem diferente do enfrentado desde 2022, quando a Minalba Brasil promoveu reestruturação, com uma série de ações internas na operação logística, de eficiência de fábrica e de marketing. A companhia também tem fechado parcerias para ampliar a presença pelo País. Uma delas foi com a Grapette, marca clássica no mercado de refrigerantes. "Vamos produzir e distribuir esse produto em algumas regiões do Nordeste." Um sinal de que a sede da Minalba Brasil está longe de ser saciada.

SUPERSTAR AMERICANA, CANTORA AVA MAX ASSINA DOIS TÊNIS EM COLLAB GLOBAL COM A MARCA SKECHERS, DE LIFESTYLE E PERFORMANCE. MODELOS CHEGAM AO BRASIL

Beto SILVA

ESTILO
Ava Max criou dois modelos com a Skechers: um deles, em seus pés na foto, o Roadie Surge, com couro invernizado

MÚSICA COM PEGADA

Ava Max é uma das mais renomadas cantoras da atualidade do gênero pop. Tem arrebatado milhões de fãs mundo afora. A americana é dona de hits que geraram 12,5 bilhões de views de seus clipes no YouTube, onde tem 6 milhões de seguidores. No Instagram são outros 3 milhões. Com personalidade marcante, estilo autêntico com referências urbanas e de Y2K (sigla em inglês para Anos 2000), Ava Max foi convidada pela Skechers para assinar dois modelos de tênis em collab global exclusiva com a marca sediada na Califórnia (EUA), que projeta, desenvolve e comercializa calçados, roupas e acessórios. O lançamento ocorreu em novembro e os primeiros pares começam a ser comercializados no Brasil agora. As edições são limitadas.

O modelo Skechers x Ava Max: Roadies Surge tem cano alto, cadarço, couro envernizado na cor preta e solado tratorado. Segundo a empresa, "compõe qualquer look para ir das ruas às baladas, passando pelos festivais de música". O outro é Skechers x Ava Max: Uno Hi é uma atualização do icônico Skechers Uno, com estilo jogger em uma versão monocromática off-white, plataforma acentuada e recortes modernos. "Tem sido incrível trabalhar com a Skechers e dar vida à minha visão com a collab Skechers x Ava Max", disse a cantora, que vestiu o modelo Skechers D'Lites em seu vídeo de 2021 My Head and My Heart, iniciando sua trajetória com a companhia. "Eu queria criar meu próprio toque em silhuetas clássicas e estou muito animada", afirmou a artista, que recentemente conquistou os prêmios de Artista Internacional do Ano e Melhor Vídeo do Ano no LOS40 Music Awards Espanha 2022. Ava Max apresentou seu novo single Million Dollar Baby no MTV Europe Music Awards 2022, em Dusseldorf, na Alemanha, e tem programado o lançamento de seu segundo álbum de estúdio para 27 de janeiro.

No Brasil, os tênis assinados pela cantora estão à venda nas 13 lojas da marca em sete estados, e em algumas lojas selecionadas entre as 1,8 mil multimarcas parceiras. Os preços sugeridos são de R$ 629,99 (modelo Roadies Surge) e R$ 649,99 (modelo UNO Hi). Estão previstos outros modelos que serão produzidos e comercializados em 2023. As coleções de roupas, calçados e acessórios da companhia estão disponíveis em 4.355 lojas próprias e de parceiros, espalhadas por 180 países e territórios.

US$ 10 BILHÕES A parceria da Skechers com Ava Max é mais uma ação da companhia para atingir faturamento de US$ 10 bilhões até 2026. Ano passado a receita global foi de US$ 6,3 bilhões, aumento de 36,7% em relação a 2020. De janeiro a setembro deste ano, as vendas atingiram US$ 5,6 bilhões, 20% superiores ao mesmo período de 2021. A média tem sido de US$ 1,85 bilhão por trimestre. Para atingir a meta em quatro anos, o faturamento trimestral tem de bater a casa dos US$ 2,5 bilhões.

CEO da Skechers, Robert Greenberg comemorou os três trimestres consecutivos de vendas recordes da empresa, que completa três décadas de atividades. "Continuaremos a abordar cada dia como uma nova oportunidade de ser o melhor que podemos em design, marketing e entregando inovação e conforto ao mundo", disse o executivo, em comunicado.

Além da aposta em produtos assinados pela Ava Max, a Skechers investe em publicidade digital e parcerias com influencers e atletas. Comerciais de televisão da marca têm como garotos-propaganda a apresentadora Martha Stewart e o ex-jogador de futebol americano, atualmente comentarista esportivo, Tony Romo. Celebridades que têm emprestado suas imagens à marca, de planos ambiciosos em sua caminhada.

A CANTORA

12,5 bilhões de streams em todo o mundo

1º lugar em **26** países com o hit *Sweet but Psycho*

Top 5 da Billboard com o sucesso *The Motto*, em 2021

A EMPRESA

180 países e territórios está presente

4.355 lojas físicas próprias e de terceiros pelo mundo

US$ 6,3 bilhões foi o faturamento global de 2021, **36,7%** a mais do que 2020

VERSÁTIL Modelo Uno Hi, off-white (destaque), é comercializado em 13 lojas da marca, espalhadas por sete estados do Brasil

AS 6 TENDÊNCIAS DO MUNDO TECH EM 2023

O 14º relatório de tech trends para 2023 da Deloitte identifica as seis macroforças tecnológicas que, juntas, miram em direção a três estratégias: simplicidade, inteligência e abundância.

1 INTERNET IMERSIVA PARA EMPRESAS

Por muito tempo entendemos que a evolução da internet e de muitas tecnologias seria feita por encolher mais e mais as telas em que visualizamos nossos conteúdos. Agora que entendemos que não podemos encolhê-las muito mais, o paradigma mudou e teremos de centralizar os esforços para criar experiências que vão além delas, para serem mais imersivas, incluindo o mundo digital conhecido como o metaverso.

APPLE DÁ (MAIS) SINAIS DE COLABORAÇÃO

Após dizer que adotará a porta tipo C para carregamento de energia e outros afins em seus smartphones na Europa — decisão que só surgiu após a UE usar a lei para isso —, nova medida pró-usuário deverá ser adotada na loja de aplicativos da Apple. Um dos pontos que impede que os usuários de Android façam a transição para iPhones é a falta de possibilidade de instalação de aplicativos de terceiros nos aparelhos, seja por arquivos de instalação baixados ou por lojas que não sejam da marca. A empresa disse que estuda a possibilidade de permitir o uso de lojas de apps de terceiros nos iPhones e que a medida pode ser implementada nas próximas atualizações.

CHINA EMITE DIRETRIZES PARA GERENCIAMENTO DE DADOS

 INFOGRÁFICO: FABIO X | FOTOS: ISTOCK | DIVULGAÇÃO

2 COLABORAÇÃO COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Enquanto ferramentas de IA crescem exponencialmente, poucas organizações percebem o grande ganho que um bom algoritmo pode trazer. O elemento-chave aqui é a confiança. À medida que as máquinas invadem tarefas humanas que vão além do processamento de números e entram no reino de discernimento e de tomada de decisão, o mundo dos negócios terá de desenvolver uma nova compreensão do que significa confiar nas máquinas.

3 ALÉM DA NUVEM: COMO CONTROLAR O CAOS DO MULTIVERSO

Para driblar a complexidade do universo multinuvem, algumas organizações estão começando a automatizar processos. Serviços de cloud promovem acesso a ferramentas e técnicas exclusivas para reduzir a complexidade desse tipo de operação.

4 REIMAGINANDO A FORÇA DE TRABALHO

Os últimos anos marcaram forte escassez de talentos no mundo empresarial, principalmente no campo da tecnologia. Em vez de competir na escassez, líderes experientes consideram um quadro de abundância, no qual o talento tecnológico pode ser selecionado, criado e cultivado. As empresas devem estar preparadas para evitar as ortodoxias de TI e valorizar a flexibilidade como a melhor habilidade.

5 ECOSSISTEMAS E ARQUITETURAS DESCENTRALIZADAS

Ecossistemas alimentados por blockchain estão se tornando chave não apenas para desenvolver e monetizar os ativos digitais, mas também para criar confiança no mundo virtual. À medida que as organizações começam a entender a utilidade da solução, percebem que construir uma relação sólida entre as partes interessadas pode ser um de seus principais benefícios. De aplicativos corporativos cotidianos a nativos de blockchain, com modelos de negócios e arquiteturas descentralizadas, todos colocam a credibilidade não em uma única pessoa ou organização, mas a distribuindo pela comunidade de usuários.

6 MODERNIZAÇÃO DE SISTEMAS

Em vez de eliminar e substituir os sistemas herdados (plataformas obsoletas), as empresas procuram cada vez mais trazê-los à era moderna, conectando e estendendo a tecnologias emergentes. Por meio de abordagens testadas e comprovadas, as empresas estão aproveitando dos próprios dados para impulsionar a transformação digital.

A China emitiu diretrizes para gerenciamento de dados. Com isso, o vasto universo de informações do país vira um ativo como política de Estado para eles. A intenção é promover a economia digital, conforme informou agência oficial de notícias Xinhua na segunda-feira (19). O documento diz que a China reduzirá a barreira para que as entidades do mercado obtenham acesso aos dados e promoverá o uso eficiente e a circulação de deles com a condição de proteger a segurança nacional de dados, informações pessoais e segredos comerciais.

TIKTOK SOB INVESTIGAÇÃO

O governo de Taiwan abriu investigação sobre o TikTok, que está sob suspeita de operar ilegalmente uma subsidiária na ilha. A ByteDance, gigante chinesa dona do app, negou a operação. A empresa de mídia social chinesa também está sob pressão, principalmente nos Estados Unidos, por preocupações sobre o acesso de Pequim aos dados pessoais dos usuários, o que também nega. Em comunicado feito na noite de domingo (18), o taiwanês Conselho de Assuntos do Continente de formulação de políticas para a China disse que "nos últimos anos, o lado continental usou plataformas de vídeo curto como o TikTok para realizar operações cognitivas e infiltração contra outros países, e há um alto risco de o governo chinês estar coletando informações pessoais dos usuários".

"EM DEUS NÓS CONFIAMOS. TODOS OS OUTROS TRAGAM DADOS"

WILLIAM EDWARDS DEMING *(1900-1993)*
ENGENHEIRO E ESTATÍSTICO AMERICANO

Certificando a legalidade

Legaltech Doc9 economiza tempo dos escritórios de direito com sistema de certificados digitais

Victor MARQUES

Com cerca de 100 mil escritórios e aproximadamente 1,3 milhão de advogados, o Brasil é um oceano azul para as startups do mundo do direito. O problema é que nem os profissionais do segmento parecem saber disso. Pesquisa divulgada segunda-feira (19) pela Associação Brasileira de Lawtechs e Legaltechs (AB2L) mostra que 62,8% dos advogados disseram que a categoria é atualizada em relação às novas tecnologias, mas apenas

42,4% sabiam o que são startups jurídicas e ainda menos (28,1%) utilizam seus serviços. Pelo lado do consumidor, 72% dos potenciais clientes afirmam que os advogados deveriam adotar soluções vindas da tecnologia.

É esse potencial inexplorado que desenha o mapa de crescimento da legaltech Doc9. A empresa quer levar soluções para os escritórios de direito, ajudando a economizar duas horas operacionais diariamente, com uma ferramenta capaz de facilitar o compartilhamento dos certificados digitais de maneira mais segura que a disponível hoje no mercado. Lançado neste ano, o programa foi nomeado de Whom e foi desenvolvido junto a Ambev. Seu funcionamento é simples: ele configura restrições de acesso por cargo, páginas de um sistema, datas e horários em que os mesmos podem ser consultados, além de rastrear todas as movimentações. Com isso é possível aumentar a segurança do compartilhamento. "O certificado digital já existe, então o que estamos fazendo é colocá-lo dentro de um cofre digital, oferecendo uma capa de proteção", disse à DINHEIRO Leonardo Toco, CTO da Doc9.

As medidas protegem o titular do certificado digital e os dados dos clientes cujos processos estão sob cuidados de um escritório. Além disso, o risco de cair nas mãos de hackers também é minimizado, já que os dados de usuário e senha não são necessários. O certificado digital é uma identidade eletrônica de uma pessoa ou empresa que permite assinar documentos à distância que carregam o mesmo valor jurídico de uma assinatura de próprio punho em papel, mas sem a necessidade de reconhecimento de firma em cartório. Ele é mais seguro virtualmente que os usuários e senhas por passar por um processo de criptografia dos dados que atestam sua veracidade (transforma os dados em ininteligíveis para os que não tenham acesso às convenções combinadas para sua leitura), além do reconhecimento das chaves, que pode ser realizado apenas por quem está autorizado a utilizar ou gerar aquele certificado.

A digitalização dos processos legais é algo que vem tarde para o setor, mas é inevitável. Segundo Toco, a tecnologia geralmente vem antes da regulamentação e é necessário que os órgãos reguladores se adaptem às inovações trazidas pelas startups, assim como aconteceu com Uber, iFood e outras empresas. No campo legal, além das inovações, tecnologias como a Whom aliviam antigas dores do setor. "Muitas vezes há até 500 advogados que precisam acessar os mesmos certificados, isso cria gigantes gargalos operacionais" afirmou.

Mais uma vantagem que a Whom traz com a digitalização é a possibilidade de ter tudo na nuvem, viabilizando a utilização dos serviços em qualquer lugar e a qualquer momento. Além disso, não há necessidade de programar ou configurar o sistema. "Você compra e já está ali pronto para você usar", disse. A startup ajuda também as empresas com audiências presenciais e on-line, cálculos e diligências judiciais.

"Muitas vezes há até 500 advogados que precisam acessar os mesmos certificados, isso cria gigantes gargalos operacionais"

LEONARDO TOCO
CTO DA DOC9

EXPANDIDO FRONTEIRAS Com uma operação de sucesso com duas linhas de receitas no Brasil, a de assinatura por uso dos serviços SaaS e o marketplace com pagamento por serviços específico, já conta com 3 mil clientes e teve neste ano uma receita recorrente de R$ 600 mil mensais. O resultado é que nos primeiros dez meses de 2022, já alcançou o faturamento do ano passado inteiro de R$ 9,4 milhões. Agora, a perspectiva é romper a barreira dos R$ 11 milhões até o fim do ano. A Doc9 afirma já ter dado suporte a 23,3 milhões de operações.

Neste momento, a empresa estuda oportunidades na Europa e na América Latina para uma possível expansão. A tarefa passa por avaliar o mercado local e encontrar brechas onde a atuação da Doc9 se encaixe. "Temos olhado sobretudo para a América Latina", afirmou Toco. Segundo ele, é importante verificar quais são as startups locais, em quais ambientes elas atuam, com quais clientes, como elas trabalham os investimentos e principalmente avaliar a cultura local. "Você tem que se fazer presente." S

Cobiça

POR CELSO **MASSON**

VINHOS

O BOM ANO DO ESPUMANTE BRASILEIRO

O desempenho do Brasil pode ter sido frustrante na Copa, mas o País merece um brinde por suas conquistas em torneios no campo das bebidas. Em 2022, os vinhos nacionais receberam 704 premiações, das quais 389 foram para espumantes. Em um dos mais recentes, chamado Best Wines 2022, o Garibaldi VG Brut Rosé (que custa apenas R$ 60) obteve 91 pontos na avaliação dos jurados — e se sagrou o melhor da América do Sul em sua categoria. Já os espumantes da linha Premivm, da Casa Valduga, obtiveram o reconhecimento da Vinalies Internationales, na França, do International Wine Challenge e do Decanter World Wine Awards, ambos na Inglaterra. Estão disponíveis em seis versões. Nature, Extra Brut, Brut, Brut Rosé e Demi-sec Rosé são elaboradas com Chardonnay e Pinot Noir pelo método tradicional e custam R$ 99. O Moscatel sai por R$ 84 no site loja.famigliavalduga.com.br.

VIAGEM

FOUR SEASONS PRIVATE JET EXPERIENCE PARA 2024

Com dez novos destinos incluídos este ano, a experiência de viagens ao redor do mundo em jato privativo com a marca Four Seasons terá novamente a Ilha de Páscoa como parte do itinerário *Ancient Explorer* e a Antártica como estrela do *Uncharted Discovery* em suas próximas edições. Em maio de 2024, um avião partirá de Fort Lauderdale (EUA) e chegará à Espanha passando por México, Bora Bora, Austrália, Bangkok, Petra, Egito e Atenas. Outra decolagem será em novembro de 2024, em Nova Orleans, com Costa Rica, Machu Picchu, Buenos Aires, Antártica, Bogotá e Bahamas. Reservas: fourseasonsjet@fourseasons.com.

NOVAS MARCAS FAZEM DA COZINHA O AMBIENTE MAIS HI-TECH DA CASA

Ainda pouco conhecidas dos brasileiros, as marcas Sub-Zero, Wolf e Cove fazem parte da holding Sub-Zero Group, principal fabricante de eletrodomésticos de alto padrão dos Estados Unidos. Elas agora integram o portfólio da Valcucine Brasil, empresa voltada para compor e ambientar projetos de cozinhas com ênfase em inovação, tecnologia, design e bem-estar. Da Sub-Zero vêm refrigeradores, freezers, frigobares, adegas e máquinas para fazer gelo. Da Wolf, a linha de fogões, cooktops, fornos elétricos e a vapor, micro-ondas, coifa, cafeteira e até uma gaveta aquecida para conservar pratos prontos. A experiência se completa com máquinas de lavar louça da Cove. Além da sofisticação visual, a tecnologia impera. Um sistema de automação residencial permite conectar smartphones e outros dispositivos aos equipamentos da cozinha, simplificando tarefas do dia a dia. A Valcucine Brasil é uma empresa do grupo italiano Habitat Naturale e mantém desde 2013 um showroom na Alameda Gabriel Monteiro da Silva, em São Paulo. Informações: habitatnaturale.com.br.

DRINQUES

O NOVO **BAR DO MANACÁ**

Aberto há 33 anos em Camburizinho, no Litoral Norte de São Paulo, pelo chef e restaurateur Edinho Engel, também dono do Amado, em Salvador, o Manacá foi erguido sobre palafitas e sem paredes, integrando-se completamente à natureza. Agora, uma casa vizinha foi redesenhada pelo escritório JV Arquitetura para receber um novo bar, que tem no comando a bartender e mixologista Bianca Petrillo. Ela dividiu a carta em grupos como Clássicos de Boteco (caso do Maria Mole da foto, por R$ 38) Amaros e Potentes (Sbagliato Negroni, R$ 54), Secos Marcantes e Cinematográficos (Dirty Martini, R$ 52) e Saideiras (Rust Nail, R$ 54). Rua do Manacá, 100, Camburizinho, São Sebastião (SP).

HOTEL

TIVOLI TERÁ **ALL INCLUSIVE DE LUXO**

Com uma história que remonta a 1933, quando abriu seu primeiro hotel em Lisboa, a rede Tivoli Hotels & Resorts, hoje composta por 18 unidades, se destaca pela ligação autêntica com cada destino. No Brasil, a marca opera o Tivoli Mofarrej São Paulo e o Ecoresort Praia do Forte. Agora, avançando em sua expansão na Europa, anuncia a abertura de uma nova propriedade no Algarve, em Portugal, que abrirá as portas no primeiro trimestre do próximo ano como resort de cinco estrelas all inclusive. Serão 470 quartos e suítes em uma área de 112 mil m². Terá seis piscinas, quadras de esportes, área de spa e diversas opções gastronômicas. Informações: tivolihotels.com.

RESTOQUE VESTE ROUPA NOVA

GRUPO PROPRIETÁRIO DE GRIFES COMO DUDALINA, LE LIS, BO.BÔ, JOHN JOHN E ROSA CHÁ MUDA O NOME PARA VESTE E PLANEJA INVESTIMENTOS PARA FORTALECER VENDAS FÍSICAS E DIGITAIS

Lara SANT'ANNA

O topo da pirâmide é sempre mais concorrido. Isso vale para tudo, inclusive no varejo de lifestyle. Buscando um público com poder aquisitivo mais alto e brigando por espaço com marcas nacionais e internacionais, está o grupo Restoque. Dono de grifes tradicionais e queridas dos consumidores, como Le Lis, Bo.Bô, John John, Dudalina e Rosa Chá, ele tem buscado caminhos para se manter relevante, crescer sua base de clientes e continuar atuando na ponta. Depois de um 2022 agitado com a conversão de R$ 1,64 bilhão em dívidas, o grupo entra em uma nova fase com novo nome, nova diretoria e aumento de capital.

A escolha do nome Veste, segundo a empresa, se alinha ao propósito de posicioná-la como especialista em seu setor. Após sete anos como CEO, Livinston Bauermeiste irá para o conselho de administração. Alexandre Afrange, um dos fundadores da Le Lis e atual diretor de operações, voltará à posição de CEO, que ocupou até 2014. Agora com o nome Veste S.A. Estilo, a antiga Restoque acaba de receber injeção de R$ 100 milhões para acelerar a digitalização e fortalecer sua rede de lojas físicas. A meta é ambiciosa: crescer 50% até 2025 sem abrir mão do DNA de suas marcas e do estilo que as consagraram na moda.

Para uma melhor compreensão do atual movimento da Veste é preciso voltar alguns anos, para antes da pandemia. Em 2019 a empresa deu início a um processo de reestruturação que visava corrigir alguns desvios em seu caminho de desenvolvimento. O foco era o tripé preço, produto e estoque, como afirmou o presidente do conselho da empresa, Marcelo Lima. A estratégia de diminuir a quantidade de produtos disponíveis em loja e girar o estoque mais rápido garantiu mais agilidade na operação e resultou em melhora no desempenho dos pontos de venda. "Focamos muito no aproveitamento dos produtos", disse Lima. Segundo ele, isso significou não apenas limitar o número de peças por SKU (unidade de manutenção de estoque, na sigla em inglês) como ajustar a precificação de cada uma das marcas. Como reflexo desse movimento, o número de outlets caiu de 30 para nove — e há previsão de fechar mais alguns. Já as vendas na mesma loja, parâmetro muito usado no varejo, aumentaram 32,3% no terceiro trimestre de 2022 se comparadas às do mesmo período de 2021. Quando a comparação é com 2019, o aumento foi de 47%. Outro indicador que cresceu foi o das vendas por metro quadrado. No acumulado dos nove primeiros meses de 2022, a alta foi de 58,3% em relação a 2021.

Na lista de desafios recentes, a Restoque ainda precisava resolver um endividamento que somava R$ 1,76 bilhão. Para contornar a situação, a empresa apresentou aos credores um plano de conversão de debêntures em ações. A ideia foi aprovada em agosto deste ano por 97,4% dos debenturistas, entre eles a WNT Capital (com 56% do total) e Santander, Bradesco e Banco do Brasil. A proposta teve assessoria do Banco Master e foi aprovada em assembleia geral da empresa. No mesmo dia, as ações tiveram alta de 5,5%. A conversão diminuiu o montante para R$ 130 milhões, com aumento de capital de R$ 1,6 bilhão.

Resolvido o problema da dívida, vieram os passos seguintes, com o novo nome e o aporte de capital de R$ 100 milhões, anunciado na quarta-feira (14). O recurso será destinado a promover o crescimento do e-commerce e a atualizar lojas físicas. Com receita de R$ 118,3 milhões no acumulado de janeiro a setembro de 2022, o e-commerce nos canais B2C integra uma estratégia omnichannel que representa 17,9% do faturamento total da empresa. Os próximos passos de investimento nessa frente incluem a criação de aplicativos para cada uma das marcas e melhorias dos sites.

Já a reforma das lojas, que dará sequência a um movimento iniciado este ano, inclui bem mais que mudanças corriqueiras. Os pontos de venda ganharão um novo conceito para conversar melhor com os clientes. Das 186 unidades que o grupo possui, dez já foram repaginadas este ano. Entre elas, lojas da Le Lis (que inclusive mudou de nome, perdendo o Blanc) e John John, as duas principais marcas do grupo. Para 2023, o cronograma do grupo prevê mudanças em outras 51, entre elas algumas da Dudalina, com modelos ainda em estudo pela empresa.

Além do objetivo de aumentar o faturamento em 50% até 2025, a Veste quer elevar o Ebitda em 100% no mesmo período. No acumulado de janeiro a setembro esses valores ficaram em R$ 968,8 milhões e R$ 139,6 milhões, respectivamente. Nada que Lima considere impossível de alcançar: "Estamos assumindo metas muito conservadoras no crescimento orgânico. Não temos nenhuma meta agressiva individualmente". S

NOVA ROUPAGEM
Algumas lojas da Le Lis já apresentam nova experiência de compra. A proposta do grupo é manter o estilo das marcas

ISOLADO Com duas suítes, piscina aquecida, terraço à beira do lago, sala e cozinha completa, o chalé soma 250m² de área construída

REFÚGIO PARTICULAR

Chalé Presidencial do Mavsa Resort, no interior paulista, tem diárias acima de R$ 12 mil e espaço de sobra para acomodar famílias inteiras com luxo e privacidade

Celso MASSON

Ocupando uma área de 800 mil m^2 no município de Cesário Lange, a cerca de 90 minutos da capital paulista, o Mavsa Resort é um mundo à parte. Ou melhor, cinco mundos: mundo animal, mundo dos sonhos, mundos dos encontros, mundo da aventura e mundo encantado. Os nomes foram escolhidos para descrever as áreas que integram o imenso complexo hoteleiro criado para reunir famílias com muita diversão, lazer, comida e bebida à vontade. A primeira impressão é que há de tudo por ali: complexo aquático, quadras de esportes, arvorismo, spa, pedalinhos, caiaques e stand up paddle no lago, capela, cachoeira, fazendinha com animais e até um pub, além de bares que funcionam das 10h às 23h e dos restaurantes que servem exageradas oito refeições por dia. Há auditório para convenções e palco para shows de estrelas da música. Uma equipe de recreadores cuida de entreter as crianças durante todo o dia, para tranquilidade dos pais. Tudo nos moldes de um grande resort. Exceto por um detalhe: o Chalé Presidencial, algo raro em qualquer empreendimento do gênero.

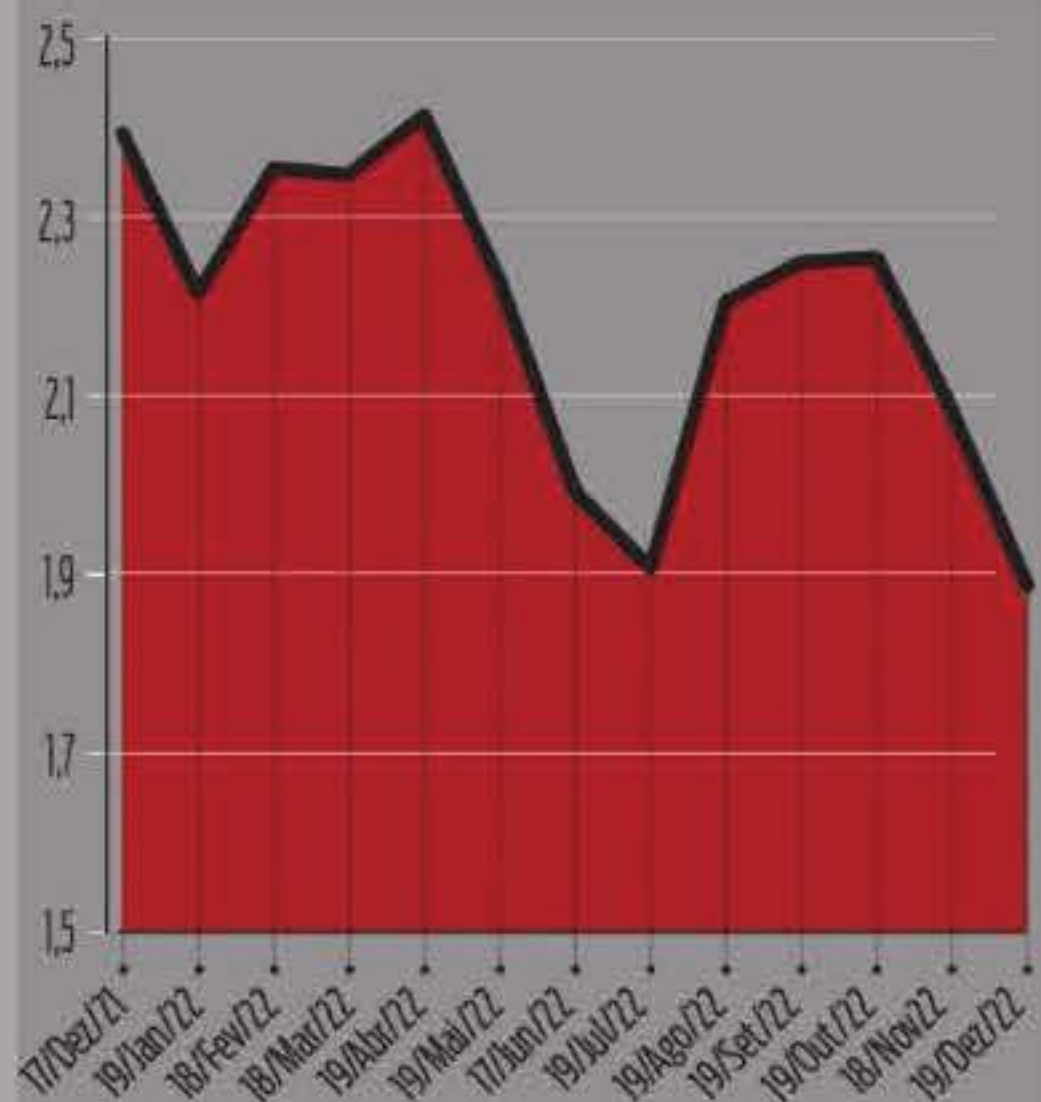
À beira do lago principal, esse refúgio soma 250 m^2. São duas suítes, sala, cozinha, churrasqueira e varanda de 15 m^2 com piscina privativa aquecida. A suíte principal tem cama king size, TV de 55 polegadas e armários suficientes para não repetir as roupas por um mês. Espelhos de dupla face isolam a área íntima das pias para senhor e senhora com tampo de mármore crema marfil. Portas de vidro corrediças proporcionam total contato com a natureza. A única falha é o diminuto espaço dedicado ao toalete, com o vaso e o box bem apertados. Já a segunda suíte tem duas camas de casal, TV 42 de polegadas, frigobar, guarda-roupas, bancada em mármore travertino (com duas cubas) e varanda voltada para o lago. Entre uma e outra suíte há ainda dois cômodos: uma área com churrasqueira e mesa para oito pessoas e uma sala-cozinha com fogão cooktop, micro-ondas, forno, cafeteira, geladeira duplex, balcão ilha e mais uma TV. A diária parte de R$ 12.012, com todas as refeições e bebidas incluídas.

CASAMENTO Cabe perguntar quem utiliza fogão e churrasqueira se todas as refeições estão no pacote. Há duas explicações. A primeira é para atender famílias que preferem se isolar do restante dos hóspedes e ficar na privacidade do chalé. A segunda é para quem escolhe se casar no Mavsa. A capela com fundo envidraçado que dá para um jardim de grandes esculturas sacras em meio a cascatas e um lago é uma opção original para realizar cerimônias. Se hospedar na suíte presidencial em uma data assim faz toda a diferença. O Mavsa tem outros chalés temáticos (Provençal, Bali, Beira Lago, Datcha e Royale, com diárias entre R$ 4 mil e R$ 5,6 mil) com varanda e piscina privativa. Mas nada se compara ao presidencial. S

BRASIL TERÁ SUPERÁVIT DE US$ 59 BILHÕES

Dados divulgados pelo Indicador do Comércio Exterior (Icomex) da Fundação Getulio Vargas (FGV) mostram que o Brasil terá um superávit de US$ 59 bilhões em 2022. A balança comercial de novembro registrou um saldo de US$ 6,7 bilhões, o maior da série histórica mensal iniciada em 1998. É também o valor mais alto acumulado no ano até novembro, comparado aos anos da série. "O aumento das exportações para a China, em volume (14%), entre os meses de novembro de 2021 e 2022, foi o principal fator para o resultado obtido da balança comercial", informou a FGV. O superávit da balança com a China foi de US$ 500 milhões para US$ 2,1 bilhões. No caso dos Estados Unidos, o segundo principal parceiro comercial, o déficit recuou de US$ 1,5 bilhão para US$ 795 milhões.

ÍNDICE DE SMALL CAPS DESABA 21%

O Índice de Small Caps, indicador de empresas com ações na bolsa e valor de mercado de até R$ 2 bilhões, recuou 21,1% no acumulado de 12 meses. O indicador foi de 2.394 pontos em 17 de dezembro de 2021 para 1.888 pontos no fechamento de 19 de dezembro de 2022. Para o sócio da Matriz Capital Marcos Pereira, a queda está relacionada diretamente com a alta de juros, pois as empresas que fazem parte do indicador são, majoritariamente, do setor imobiliário, indústria e tecnologia. De acordo com Pereira, esses segmentos tendem a sofrer mais com a elevação das taxas de crédito, pois necessitam de capital de terceiros para suas operações. "Nesse sentido, quanto maior é a taxa, maior é o desconto sobre o valuation [valor] das empresas", afirmou. Para o próximo ano, Pereira não espera uma melhora no cenário, visto que a questão fiscal pode manter a taxa básica de juros da economia (Selic) em um patamar elevado, o que tende a ser ruim para ações small caps e para todo o segmento de renda variável.

Fonte: B3

A agência internacional de classificação de risco Fitch divulgou comentário sobre o rating do Brasil, que é BB-, no qual o grau de investimento é considerado especulativo. A expectativa é de estabilidade. "A recente melhora fiscal tende a piorar com o novo governo, mas ainda vai ficar dentro da margem atual", afirmou a Fitch, mesmo considerando a desaceleração da atividade econômica em 2023. Sobre os planos do governo Lula, a incerteza ainda é alta, principalmente em relação a medidas que podem aliviar ou agravar os desafios fiscais. "No entanto, não esperamos que políticas sociais comprometam a estabilidade econômica do País", afirmou o relatório da agência.

VOO TURBULENTO NO

DEPOIS DE DOIS ANOS DIFÍCEIS POR CAUSA DA PANDEMIA DE COVID-19, AZUL E GOL MOSTRAM RECUPERAÇÃO, MAS CENÁRIO MACRO AINDA É DE TEMPESTADE

Bruno ANDRADE

Se a história do setor aéreo fosse uma série, poderia ser comparada a *Lost*: a luta pela sobrevivência após a turbulência. O principal motivo para o movimento brusco foi a pandemia do coronavírus. "O fechamento dos aeroportos em todo o mundo trouxe graves consequências para o caixa das empresas, que continuavam com custos, porém sem receita", disse o especialista de renda variável e sócio da Acqua Vero Investimentos Gustavo Gomes.

Após o pior momento da Covid-19, as companhias até conseguiram sair da ilha com o fim das medidas restritivas e o avanço da vacinação da população. No terceiro trimestre de 2022, as duas aéreas com ações na Bolsa brasileira, Azul e Gol, ainda tiveram prejuízos. A primeira, de R$ 1,6 bilhão no terceiro trimestre. O resultado, porém, apresentou redução de 26% em relação ao mesmo período de 2021. Já a Gol teve prejuízo similar, de R$ 1,54 bilhão, cifra 38,7% menor que no mesmo trimestre do ano passado.

Paulo Luives, especialista em renda variável da Valor Investimentos, disse que os números mostram evolução. "Um dos motivos para isso são as tarifas, que já estão sendo vendidas a patamares acima do pré-Covid, o que ajuda na retomada financeira", afirmou.

AZUL Para 2023, a Azul estimou Ebitda de R$ 5 bilhões. Dois fatores determinariam o resultado. O primeiro seria o preço das

PEDIDO DE REAJUSTE
Greve dos aeronautas pode impactar no curto prazo as empresas aéreas

RADAR

passagens aéreas, que pode atingir níveis recordes. Já o segundo motivo seria a queda dos custos com combustíveis da aviação, puxada pela previsão de baixa do petróleo no mercado internacional.

Para os analistas da Genial Investimentos Ygor Araújo e Bernardo Noel, o número projetado para o Ebitda é otimista. "Trabalhamos com um cenário de maior dificuldade de crescimento da demanda no segundo semestre", disseram em relatório. Na mesma linha está o Santander. O banco prevê resultado na casa dos R$ 4,6 bilhões, alta anual de 48%. Já Luives, da Valor, acredita que o número possa ser factível. "Um dos fatores é a proposta de dobrar a operação no aeroporto de Congonhas, em São Paulo", disse o analista.

A Azul também prevê uma queima de caixa de R$ 3 bilhões para acelerar o processo de redução da dívida. De acordo com os analistas da Genial isso pode deixar a empresa um passo à frente da Gol. "A redução da alavancagem (endividamento) e um possível cenário de queda no preço do petróleo nos faz acreditar que ela possivelmente terá uma pressão menor em suas margens em relação a Gol", afirmam Araújo e Noel em análise conjunta.

GOL A concorrente possui expectativas de melhora, é o que comenta Gomes, da Acqua Vero. "Esperamos um volume maior de voos, ocupação maior e tendência positiva para o cenário doméstico, o que pode ser interessante para a empresa", afirmou. A Gol não divulgou os números para o próximo ano, mas de acordo com os analistas Lucas Barbosa, Lucas Esteves e Gabriel Tinem do Santander, a Gol deve atingir um Ebitda de R$ 4,1 bilhões em 2023, alta de 89% na comparação com 2022. "A expectativa é de um aumento nos preços das passagens em combinação com a queda do preço do petróleo", disseram.

Os analistas do Santander comentaram ainda que a Gol está sendo negociada abaixo do nível histórico de dez anos e há a possibilidade de o ativo se recuperar nos próximos anos. No entanto, eles reduziram o preço-alvo da Gol de R$ 21,50 para R$ 9,30, devido ao cenário macroeconômico, mesmo assim, o potencial de valorização é calculado em 33,62% para o final de 2023. O cálculo também foi feito para Azul, com corte no preço-alvo de R$ 30,00 para R$ 13,70 por ação, mas com potencial de valorização de 30,47% na mesma base de comparação.

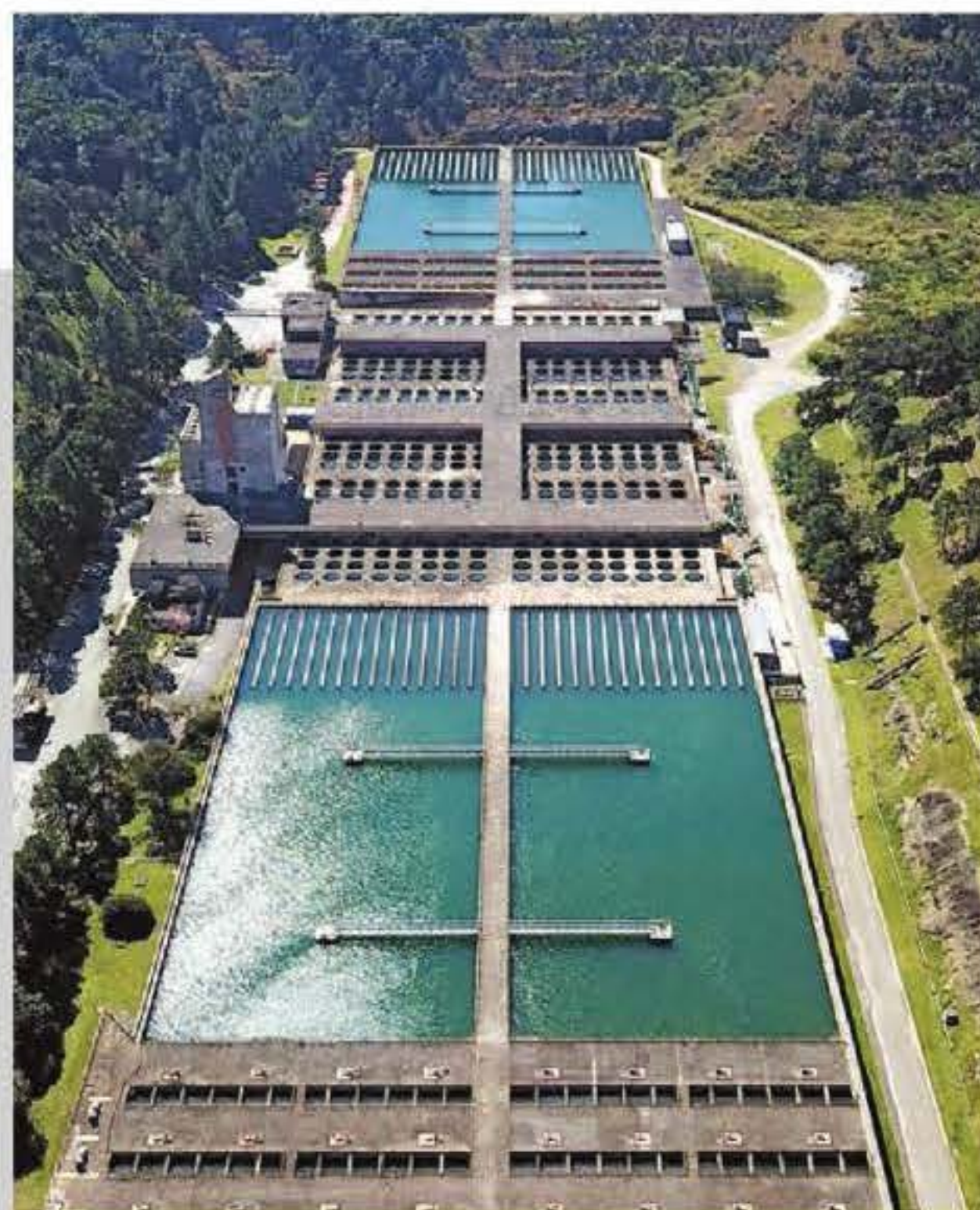
Sobre as greves dos aeronautas, os analistas esperam um impacto no curto prazo, principalmente no final de ano e férias de verão. "As greves podem impactar essa melhora que as empresas do setor vinham apresentando, e ela veio em um período fundamental para as companhias", afirmou Gomes.

Dinheiroemação

POR BRUNO ANDRADE

PAPEIS AVULSOS

SABESP INVESTIRÁ R$ 26,2 BI ATÉ 2027

A Sabesp informou que investirá R$ 26,6 bilhões até o final de 2027. O valor equivale à somatória dos anos de 2023 a 2027. Os investimentos em coleta de esgoto correspondem a 47,4% do aporte total, ou R$ 12,4 bilhões. Já o dinheiro a ser aplicado em abastecimento de água corresponde a R$ 8,9 bilhões. O segmento de tratamento de esgoto terá R$ 4,8 bilhões em recursos, o menor valor indicado pela Sabesp. Para 2023, o Itaú BBA afirmou em seu último relatório sobre a empresa que o investidor deve ficar atento ao processo de privatização. Os analistas disseram que a empresa deve gerar valor com a venda. "Mas ainda pedimos cautela, visto que o processo deve ser aprovado pela maioria dos deputados da Alesp, o que o torna lento", disseram. No início de dezembro, o governador eleito, Tarcísio de Freitas (Republicanos), afirmou que a privatização da companhia está no radar.

FARMÁCIAS

PAGUE MENOS DISTRIBUI R$ 82 MI AOS ACIONISTAS

A Pague Menos informou que distribuirá R$ 82 milhões em juros sobre o capital próprio (JCP) aos seus acionistas. O valor será de R$ 0,1861258851 por ação. Para ter direito ao provento, o investidor deve estar com posição comprada no dia 27 de janeiro de 2023. As ações serão negociadas sem esse valor a partir de 30 de janeiro de 2023. Os proventos serão pagos em 13 de março. O pagamento do JCP está sujeito à incidência de 15% de Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF).

PAPEL&CELULOSE

KLABIN PAGARÁ R$ 36 MILHÕES EM JCP

A Klabin informou que pagará R$ 36 milhões em juros sobre o capital próprio (JCP) aos seus acionistas. O valor será de R$ 0,00654303957 por ação ordinária (ON) ou preferencial (PN) e de R$ 0,03271519785 por unit. O dinheiro será depositado no dia 23 de fevereiro de 2023. Terá direito ao provento somente o acionista que possuía a ação até o dia 20 de dezembro. Os papéis foram vendidos como ex-direitos (sem o valor do JCP) a partir de 21 de dezembro. Como regra geral, há a retenção de 15% do IR na fonte.

CONSTRUÇÃO

TENDA PREVÊ ATÉ R$ 3 BILHÕES EM VENDAS

A construtora Tenda informou que prevê até R$ 3 bilhões em vendas líquidas em 2023. O valor mínimo para o próximo ano é de R$ 2,7 bilhões. Já a margem bruta ajustada deve ficar entre 24% e 26%. A empresa alerta sobre duas possíveis problemáticas para o próximo ano, o risco da inflação de custos superar a inflação orçada em mais de 5% e o risco da curva de normalização da ineficiência ser mais longa que o previsto. "Do outro lado, vemos a oportunidade de incrementar preço", afirmou a Tenda.

DESEMPENHO DAS EMPRESAS POR SETOR DE ATIVIDADE

MELHOR DESEMPENHO	% 30 DIAS	% 12 MESES
Telecomunicações	6,47	18,66
Mineração	3,16	6,52
Energia e Saneamento	-9,66	5,17
Papel e Celulose	-4,80	-9,28
Financeiro	-6,59	-9,29

PIOR DESEMPENHO	% 30 DIAS	% 12 MESES
Transportes	-9,89	-20,74
Siderúrgico	-3,02	-22,94
Consumo e Varejo	-8,72	-30,37
Petroquímico	-16,81	-39,81
Imobiliário e Construção	-4,11	-45,87

Fonte: Austin Rating de 19/dez/2022

 FOTOS: DIVULGAÇÃO

ÓLEO E GÁS

PETROBRAS É RECONHECIDA POR PRÁTICAS AMBIENTAIS

A Petrobras informou que foi reconhecida pelas suas práticas ambientais ao longo de 2022 pela organização internacional CDP, anteriormente conhecida como Carbon Disclosure Project. O reconhecimento deu à Petrobras a classificação A- e permitiu à petroleira integrar a lista das companhias globais que mais se destacam em ações de mitigação das mudanças climáticas. A empresa também manteve sua classificação A- em segurança hídrica.

DESTAQUE NO PREGÃO

AÇÃO DA **OI** FECHA 2022 COM ALTA EXPRESSIVA

Depois de seis anos em recuperação judicial, a Oi informou que a 7ª Vara Empresarial do Rio de Janeiro encerrou o seu processo de recuperação judicial. A ação disparou 29,41% com a notícia no dia 15. A decisão aconteceu após a empresa vender seus ativos móveis por R$ 18,3 bilhões e pago R$ 4,6 bilhões em dívidas para o BNDES. A companhia também iniciou tratativas com os demais credores. Para o sócio e analista de ações da Nord Research Fabiano Vaz, a ação da empresa fechou o ano com chave de ouro, depois de meses de notícias que chegaram a balançar o ativo, como a tentativa de Vivo, Claro e Tim em prorrogar a recuperação judicial. "O fim da recuperação abre a possibilidade de fundos de investimentos aportarem na empresa, o que pode diminuir a volatilidade", afirmou. "A questão da dívida ainda será um problema em 2023, visto que os juros continuarão em patamares elevados, o que tende a complicar a vida da Oi", disse Vaz.

AS 10 MAIS NEGOCIADAS DO IBOVESPA

Ação	Cotação (R$)	*% mês	% ano	% 12 M	% Índice
Vale ON	85,75	0,4	20,5	20,1	20,045
Itaú Unibanco PN	24,65	-3,3	22,4	21,5	6,045
Petrobras PN	23,07	-13,5	38,6	40,1	5,277
Bradesco PN	14,71	-5,5	-13,9	-13,7	3,781
B3 ON	12,62	-0,9	17,3	11,4	3,684
Petrobras ON	26,17	-13,9	38,9	41,2	3,542
AmBev ON	14,52	-4,0	-0,9	-0,9	3,303
Eletrobras ON	42,44	-10,7	29,4	31,9	3,113
Weg ON	38,43	-1,3	18,6	15,0	2,916
Brasil ON	33,80	-3,2	31,3	28,7	2,417

Fonte: Economática *20/12/2022

BOLSAS NO MUNDO

20/12/2022

Mercado	Índice	Pontos	COTAÇÃO (MOEDA LOCAL) % mês	% ano	% 12 m.	VARIAÇÃO (US$) % mês	% ano
Brasil	Ibovespa	106.864	-5,00%	1,95%	1,76%	-5,92%	-4,22%
Brasil	IBrX 100	45.317	-5,20%	1,27%	1,08%	-6,12%	-4,86%
EUA	Dow Jones	32.850	-5,02%	-9,60%	-5,96%	-5,02%	-9,60%
EUA	Nasdaq	10.547	-8,03%	-32,59%	-29,60%	-8,03%	-32,59%
Japão	Nikkei 225	26.568	-5,01%	-7,72%	-4,90%	-10,55%	5,30%
China	Shanghai	3.074	-2,46%	-15,55%	-14,47%	-4,29%	-7,43%
Alemanha	DAX 30	13.885	-3,56%	-12,59%	-8,89%	-0,36%	-17,88%
França	CAC 40	6.450	-4,28%	-9,82%	-6,11%	-1,10%	-15,28%
Reino Unido	FTSE 100	7.371	-2,67%	-0,19%	2,40%	-0,78%	-10,11%

Fonte: Austin Rating

RENTABILIDADE DOS TÍTULOS PÚBLICOS (%)

*20/dez/22 (inclui JS = Juros Semestrais)

TÍTULO	VENC.	INDEXADOR	Últim. 30 dias	ano *	12 MESES
Tesouro Selic 23	01/03/2023	Selic	1,13%	12,02%	12,32%
Tesouro Prefixado 23	01/01/2023	Prefixado	1,13%	11,35%	11,73%
Tesouro IPCA+ 24	15/08/2024	IPCA	0,57%	8,31%	8,74%
Tesouro IGPM+ 31	01/01/2031	IGP-M	-1,27%	3,12%	3,83%
Tesouro Prefixado 23	01/01/2023	Prefixado	1,13%	11,26%	11,67%

MAIORES ALTAS DA SEMANA*

Ação	Setor	%
OCEANPACT	Transporte	24,15
QUALICORP	Serviços	12,91
SANTOS BRP	Logística	12,50
BANCO BMG	Financeiro	10,29
MELIUZ	Serviços	10,26

MAIORES BAIXAS DA SEMANA*

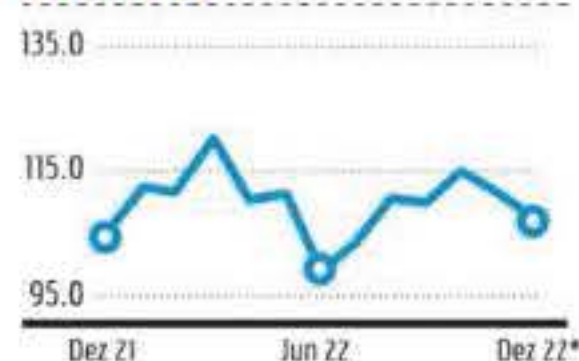
Ação	Setor	%
ARMAC	Logística	-16,65
GOL	Transporte	-17,85
INEPAR	Industrial	-18,70
SAO CARLOS	Imobiliário	-20,60
INFRACOMM	Serviços	-27,38

Fonte: Austin Rating *19/12 a 12/12

TERMÔMETRO DO MERCADO

O IBOVESPA EM UM ANO *	PONTOS
Ibovespa	106.864
Mínima	95.267
Máxima	121.628

Fonte: Economatica *20/12/2022

IBOVESPA em milhares de pontos

*Até 20/12/2022

EM ALTA

6,98% Foi a alta no preço do dólar na comparação com o euro no acumulado de 2022 até o término da primeira quinzena de dezembro. De acordo com o diretor de Research e sócio da Quantzed Leandro Petrokas, dois motivos explicam a valorização da moeda norte-americana. O primeiro são os juros maiores nos EUA, que estão entre 4,25% e 4,5% ao ano, enquanto a taxa está em 2,5% ano na zona do euro. "Já o segundo fator é a guerra na Ucrânia, que causou tensões entre a Europa e a Rússia, o que foi negativo para a moeda", disse.

EM BAIXA

68,56% Foi a queda do preço do ethereum em relação ao dólar no acumulado de 2022 até o fim da primeira quinzena de dezembro. Segundo o analista de criptomoedas e sócio da Quantzed Criptos João Galhardo, a queda do ativo está atrelada à questão do aperto monetário realizado pelo banco central americano, o Federal Reserve (Fed). "Quando os juros sobem, há uma fuga de capital dos ativos de risco para a renda fixa e as criptomoedas são os investimentos de risco que mais sofrem com isso", disse.

INDICADORES ECONÔMICOS

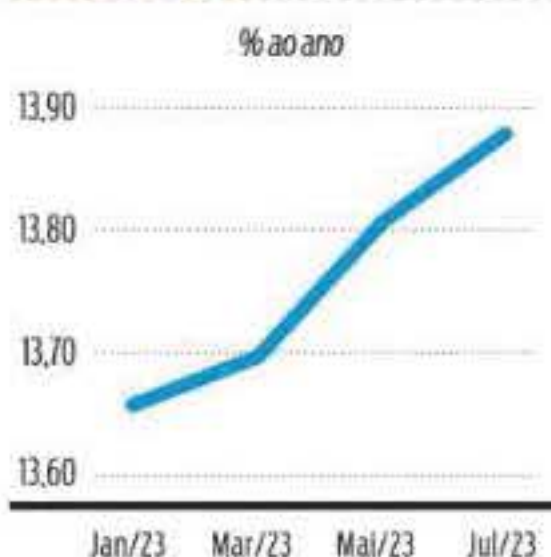
PIB CRESCIMENTO (FONTE: BANCO CENTRAL)	3º TRI/22	2º TRI/22	1º TRI/22	4º TRI/21	2021
PIB (DESSAZ.)	0,4%	1,0%	1,3%	0,9%	5,0%
PIB EM US$ BILHÕES *	1.837,3	1.783,7	1.698,9	1.648,8	1.648,8
ATIVIDADE **	**OUT/22**	**SET/22**	**AGO/22**	**JUL/22**	**NO ANO**
PRODUÇÃO INDUSTRIAL (IBGE)	0,3%	-0,7%	-0,6%	0,5%	-0,8%
VOLUME DE VENDAS NO VAREJO RESTRITO (IBGE)	2,7%	3,2%	1,6%	-5,3%	1,0%
TAXA DE DESEMPREGO - PNAD CONTÍNUA (IBGE)	8,3%	8,7%	8,9%	9,1%	9,8%
UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA (CNI) - DESSAZ.	80,4%	80,4%	80,4%	80,5%	80,7%
INADIMPLÊNCIA ***	**OUT/22**	**SET/22**	**AGO/22**	**JUL/22**	**MÉDIA EM 2022**
PESSOA FÍSICA ATÉ 90 DIAS	4,4%	4,3%	4,4%	4,3%	4,3%
PESSOA F. ACIMA DE 90 DIAS	5,9%	5,8%	5,6%	5,5%	5,3%
PESSOA JURÍDICA ATÉ 90 DIAS	1,8%	1,7%	1,8%	1,8%	1,7%
PESSOA J. ACIMA DE 90 DIAS	2,0%	1,9%	1,8%	1,8%	1,7%
CONTAS PÚBLICAS (% PIB)* (A)	**OUT/22 A NOV/21**	**SET/22 A OUT/21**	**AGO/22 A SET/21**	**JUL/22 A AGO/21**	**JUN/22 A JUL/21**
RESULTADO NOMINAL	4,21%	4,36%	4,20%	3,86%	4,26%
RESULTADO PRIMÁRIO	-1,82%	-1,93%	-1,97%	-2,50%	-2,19%
	OUT/22	**SET/22**	**AGO/22**	**2021**	**2020**
DÍVIDA BRUTA DO GOVERNO GERAL	76,80%	77,09%	77,44%	80,27%	88,59%
DÍVIDA BRUTA INTERNA	67,53%	67,70%	68,31%	69,12%	77,58%
DÍVIDA BRUTA EXTERNA	9,27%	9,40%	9,13%	11,15%	11,01%
CONTAS EXTERNAS (US$ MILHÕES)	**NOV/22**	**OUT/22**	**SET/22**	**AGO/22**	**NO ANO**
INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO	-	5.541	9.185	8.850	73.954
EXPORTAÇÕES	28.164	26.938	28.620	30.770	308.362
IMPORTAÇÕES	21.493	23.441	24.932	26.668	250.831
SALDO COMERCIAL	6.672	3.497	3.688	4.102	559.194
SALDO EM TRANSAÇÕES CORRENTES	-	-4.625	-7.120	-6.413	-44.039
RESERVAS INTERNACIONAIS LÍQUIDAS	-	325.546	327.580	339.664	325.546
DÍVIDA EXTERNA TOTAL	-	319.601	318.899	322.947	319.601

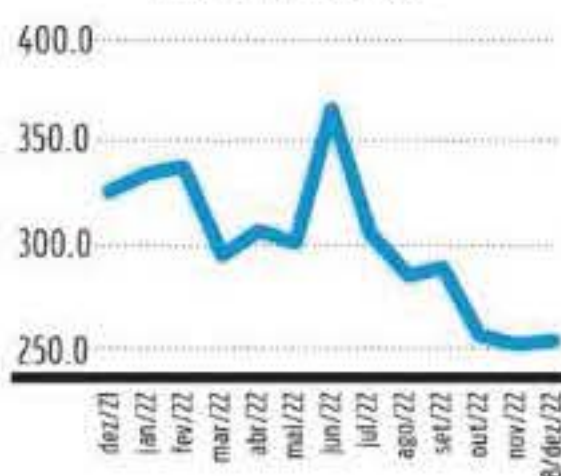
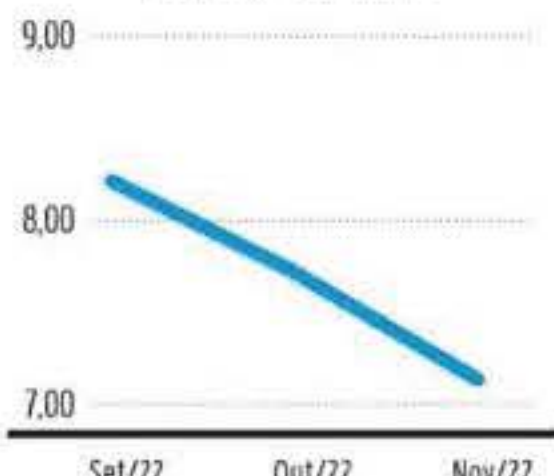
** Acumulado nos últimos 12 meses; ** Em relação ao mesmo período do ano anterior, exceto utilização de capacidade instalada e taxa de desemprego; *** Em proporção do volume de crédito concedido. - Recursos Livres (a) Superávit = (-) e Déficit = (+), conforme notas econômicas do BACEN*

JUROS FUTUROS

12/12/2022

% ao ano

13,90
13,80
13,70
13,60
Jan/23 Mar/23 Mai/23 Jul/23

PMS (IBGE)

RISCO-PAÍS

EUA INFLAÇÃO CONSUM. (CPI) (BLS)

PRINCIPAIS ÍNDICES

INFLAÇÃO	NOV/22	OUT/22	SET/22	NO ANO	12 MESES
IPC - FIPE	0,47%	0,45%	0,12%	6,75%	7,36%
IGP-M (FGV)	-0,56%	-0,97%	-0,95%	4,98%	5,90%
IGP-DI (FGV)	-0,18%	-0,62%	-1,22%	4,71%	6,02%
IPCA (IBGE)	0,41%	0,59%	-0,29%	5,13%	5,90%
IPCA - NÚCLEO MM SUAVIZADO	0,38%	0,46%	0,39%	8,82%	9,79%
JUROS/APLICAÇÃO	**NOV/22**	**OUT/22**	**SET/22**	**NO ANO**	**12 MESES**
CDI	1,02%	1,02%	1,07%	11,14%	12,03%
TLP	0,46%	0,47%	0,47%	5,02%	5,44%
POUPANÇA	0,65%	0,65%	0,68%	7,14%	7,67%
TJLP	0,58%	0,58%	0,57%	6,16%	6,62%
CDB/RDB - TAXA PREFIXADA MÉDIA	0,97%	0,92%	0,95%	10,70%	11,60%

CÂMBIO/PETRÓLEO	20/12/2022	NO MÊS	NO ANO	12 MESES
REAIS/US$ (COMERCIAL VENDA)	5,243	-0,97%	-6,05%	-8,11%
US$/EURO	1,064	3,32%	-6,05%	-5,75%
IENE/US$	131,40	-5,83%	14,11%	15,86%
PETRÓLEO À VISTA BRENT (US$/BARRIL)	79,73	-6,67%	2,51%	11,48%
MERCADOS FUTUROS 05/12/2022	**JAN/23**	**MAR/23**	**MAI/23**	**JUL/23**
CÂMBIO (R$/US$)	5,218	5,275	5,335	5,403
	JAN/23	**MAR/23**	**MAI/23**	**JUL/23**
DI DE 1 DIA (% A.A.)	13,66	13,68	13,74	13,82
	DEZ/22	**FEV/23**	**ABR/23**	**JUN/23**
IBOVESPA (PONTOS)	108.925	110.713	112.813	115.098
	DEZ/22	**MAR/23**	**MAI/23**	**JUL/23**
CAFÉ ARÁBICA (60KG - ICF)	215,05	215,00	207,40	206,15

AUSTIN

PALAVRA DO GESTOR

VICENTE GUIMARÃES, CEO DA VG RESEARCH

O que faz a VG Research?
A empresa foi fundada em 2019. Somos uma casa de análise com foco em trazer a liberdade financeira para os nossos clientes. Para isso, trabalhamos em três segmentos: consultoria, análise e treinamento. O último é um dos mais recentes. Ele foi lançado com o intuito de transformar nossos clientes em investidores bem sucedidos.

Por que o mercado acionário foi tão mal ao longo de 2022?
Vários fatores influenciaram o desempenho do Ibovespa no ano. O primeiro deles foi a incerteza política, causada pelas eleições. No Brasil, se o investidor olhar os últimos anos eleitorais, vai contastar que todos tiveram muita apreensão na renda variável. Mas isso está dentro do esperado. Na primeira vez em que o presidente Luiz Inácio Lula da Silva foi eleito, em 2002, a Bolsa brasileira caiu 17% no acumulado do ano. No entanto, em 2006, na eleição seguinte, a Bolsa subiu 30%. Então, é normal o mercado ficar agitado em momentos como esse, mas o ideal para o investidor, é olhar a Bolsa como investimento de longo prazo. Com perspectivas de 20 anos, não de apenas de dois ou três anos.

QUEM É E O QUE FAZ

- Guimarães foi professor de MBA de Economia da FGV em 2005
- É investidor em renda variável
- Trabalha como consultor de empresas há mais de 25 anos
- Atualmente é CEO da VG Research

O mercado tem razão em se assustar com Fernando Haddad no Ministério da Fazenda?
O nome do Haddad é totalmente político. Eu enxergo que o mercado está um pouco exagerado com as quedas recentes. Fernando Haddad provavelmente terá uma equipe técnica para apoiá-lo, assim como foi com Antonio Palocci, que era um nome político também. O ideal é o mercado deixar de ser especulativo e esperar o governo começar a trabalhar.

Você acredita que o Ibovespa está atrativo para 2023?
Embora o período seja de muita volatilidade, o Ibovespa está mais barato do que no impeachment da ex-presidente Dilma Rousseff, por exemplo. Na época, o indicador estava, nominalmente, na casa dos 38 mil pontos, enquanto hoje está próximo dos 100 mil. Quando o investidor vê a pontuação dessa forma pode estranhar a afirmação de que a Bolsa está barata, mas quando visualizamos pela métrica preço sobre lucro, o Ibovespa era negociado a 9,26 vezes, e hoje esse indicador é negociado a 4,5 vezes. Ou seja, o Ibovespa pode parecer interessante para o investidor.

NOTAS

FIRST TRUST FORNECERÁ EDUCAÇÃO SOBRE ETFS

A First Trust informou que fechou parceria com a HMC ITJ para fornecer educação em ETFs (Exchange Traded Funds) para investidores institucionais, especialmente fundos de pensão, gestores de ativos, Private Banks, Multi-Family Offices e seguradoras. A HMC ITJ também será responsável pela distribuição desses produtos financeiros no Brasil. A First Trust já lançou BDRs de ETFs na Bolsa (B3) ao longo de 2022. A companhia norte-americana possui US$ 180 bilhões em ativos sob gestão distribuídos por todo o planeta.

CRYPTO.COM OBTÉM LICENÇA NO BRASIL

A Crypto.com informou que obteve licença de instituição de pagamento (EMI) no Brasil. De acordo com a empresa, a autorização foi emitida pelo Banco Central. Para o CEO da Crypto.com, Kris Marszalek, o Brasil e todo o mercado da América Latina são regiões importantes para o mundo cripto. "Estamos incrivelmente orgulhosos de garantir a licença no Brasil, o que nos permite liderar como uma plataforma segura, protegida e compatível", disse. Um estudo da Chainalysis, classificou o Brasil na 7º colocado no índice de criptomoedas.

B3 FARÁ REGISTRO DE GRAVAME EM FUNDOS

A B3 informou que fará registro de gravame de cotas em fundos de investimentos. A companhia destacou que um dos objetivos é facilitar a concessão de crédito pelas instituições financeiras tendo como garantia as referidas cotas. O gravame passa a ser aceito em consonância com a publicação da resolução 174 da CVM, que abordou a atuação das entidades registradoras na constituição de ônus e gravames sobre valores mobiliários registrados, solucionando uma insegurança jurídica até então existente.

POR **EDSON ROSSI***

ECONOMIA É ÉTICA

A lição que o professor Paulo Guedes não aprendeu

Paulo Roberto Nunes Guedes sai menor do que entrou. Uma pena. Entre os mais renomados especialistas, colegas ou adversários, ele era visto como profundo conhecedor de sua área. E é. Construiu a imagem de ser o mais capacitado a ocupar o cargo que ocupou desde a redemocratização, nos meandros da década de 1980. Trazia numa mão a experiência e na outra um pacote de ideias para nos colocar de vez na modernidade. Faria isso conduzindo as reformas que em 500 anos de lideranças brancas, 200 anos de independência e 130 de República nunca conseguimos executar. Transformações que dariam base para acabar, de vez, com a brutal desigualdade que nos marca como Nação. Era a chance rara para este lugar disfuncional que chamamos de Brasil finalmente abraçar o liberalismo como dogma político-econômico. O tal liberalismo que aqui é tão mal compreendido, porque foi usurpado por monstrengos antiliberais como Jair Bolsonaro e o PL — aliás, acreditar que há liberalismo no PL é como acreditar que na gestão da Gaviões da Fiel há palmeirenses. O pacote de esperança no Guedes de 2018 carregou votos e incondicional apoio de uma parte considerável da intelligentsia econômica e do setor produtivo nacional para os lados de Jair *Faz-Arminha* Bolsonaro. Houve grave erro de Guedes aqui.

Formado em economia, ele fez mestrado e doutorado no berço mais dourado, a Universidade de Chicago. Era orgulhosamente um Chicago Boy. Criou um banco e uma renomada instituição de ensino — não é qualquer um que traz essas linhas no currículo. Foi ainda conselheiro de várias empresas. Intelectualmente independente, era crítico feroz dos planos econômicos furados que o Brasil pariu entre o meio dos anos 80 e o meio dos anos 90. Depois, tornou-se ácido e preciso ao enxergar com gravidade o avanço voraz da máquina pública, em número de gente e no endividamento. Acreditava ter uma saída para o País e queria conduzi-la. Um importante personagem que trafegou pelo grande jornalismo dos anos 1960-80, pelo setor produtivo multinacional, pelo setor financeiro e pelos gabinetes brasilienses o conhece de longa data. E me disse que Guedes sempre foi figura recorrente no desejo de comandar a economia brasileira. Sob qualquer Executivo. E não se deseja missão tão nobre sem que você escolha também os missionários. Houve grave erro de Guedes aqui.

Ao acreditar que um cara que nunca trabalhou no setor produtivo, nunca encarou o mundo privado, que fez dinheiro como funcionário púbico — ora numa medíocre carreira militar, ora numa medíocre carreira parlamentar — estaria a seu lado na missão foi de uma inocência juvenil. E Guedes não fez prevalecer a virtude sobre o vício. Foi o contrário. O vício desconstruiu a virtude. O ministro acreditava que faria as reformas (da Previdência, a Tributária e a mãe de todas elas, a Administrativa). Acreditava que haveria onda privatista. E acreditava que bastaria dar um tranco no Congresso, nos parlamentares que ele enxergava como parasitas, se esquecendo que o representante maior deles era seu chefe. Era obrigatório enxergar que não se fica ao lado de pessoas toscas e desprovidas de mérito como Ricardo *Passa-a-Boiada* Salles, Eduardo *Não-se-Preocupem-com-a-Logística* Pazuello ou Damares *Ninguém-Nasce-Gay* Alves. Não deveria ser possível que o doutor Chicago convivesse como colega ministerial de gente que afirmava que "é o momento de a Igreja governar". John Locke morreu pela segunda vez ao ouvir isso. Nosso czar-ministro deveria saber que nada existiria de liberal naquele bando. Houve grave erro de Guedes aqui.

Ao não se levantar da sala e ir embora, ao não confrontar o chefe, ao acreditar que mudaria a cabeça de pessoas que não têm cabeça, ele jogou a própria história no ralo. Entrou na vibe assustadora e desprovida de elegância ao ofender a mulher do presidente francês, dar tranco em chineses sobre a Covid, reclamar de filho de porteiro em universidade e de domésticas na Disney. Guedes, é bom que o senhor saiba que será esse seu legado. Que desperdício! E economicamente deixará um PIB ridículo em quatro anos, desemprego ainda com 9 milhões de pessoas, renda média deteriorada, reformas não concluídas, déficits fiscais em vez de superávits. O senhor esqueceu qualquer leitura de Locke ou de Ludwig von Mises — mesmo sendo um Chicago Boy. E assim cometeu a maior bobagem de todo professor: esquecer o que é ser aluno. Houve grave erro de Guedes aqui.

Larry Kirshbaum é um grande editor e chegou a comandar a operação de publicações da Amazon. Sobre os momentos difíceis no início da empresa, ele deu uma declaração marcante e oportuna ao Brasil de hoje, ao Brasil deixado por Paulo Guedes. "Todos temíamos que o Sol não fosse nascer no outro dia, mas ele nasceu." Professor Paulo Guedes, esta é a grande lição a aprender no seu adeus: a Ética precisa andar ao lado da Técnica e da Estética. **S**

**Edson Rossi é redator-chefe da DINHEIRO.*